

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno XII

Dicembre 1965

N. 12

Pubblicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

Volkswirtschaftliche Gesamtwirkungen monopolistischer Preis- und Produktionspolitik (Effetti economici generali della politica monopolistica dei prezzi e della produzione)	ALEXANDER MAHR	Pag. 1117
Price Maintenance of Books in Britain: the Historical Background (Lo sfondo storico del prezzo imposto dei libri in Gran Bretagna)	B. S. YAMEY	» 1132
Information, objectifs des entreprises et évolution des marchés (Informazione, obiettivi delle imprese ed evoluzione dei mercati)	M. F. CAPET	» 1157
Il complesso di Giustiniano	ERNESTO SIMONETTO	» 1168
L'acceleratore e il rischio	ALFREDO A. MILITERNO	» 1174
<i>Il Profitto</i> di Tullio Bagioti	GIUSEPPE GABURRO	» 1196
Recensioni		» 1203



SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

**COMITATO DI
DIREZIONE**

FRANCESCO BRAMBILLA	Università Bocconi
UGO CAPRARA	Università di Torino
GIORDANO DELL'AMORE	Università Bocconi
GIOVANNI DEMARIA	Università Bocconi
FRITZ MACHLUP	Princeton University
ALEXANDER MAHR	Università di Vienna
CARLO MASINI	Università Bocconi
SALVATORE SASSI	Università di Napoli
ERICH SCHNEIDER	Università di Kiel
ALDO SCOTTO	Università di Genova

**DIRETTORE
RESPONSABILE**

TULLIO BAGIOTTI	Università di Padova
-----------------	----------------------

Direzione e Redazione in Via Teulié 1, Milano (734). Telefono 830031. Conto corrente postale 3-32561. Pubblicazione mensile. Spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Abbonamento annuale (yearly subscription) lire 6.000 in Italia, all'Estero (Foreign countries) lire 7.500. Annata arretrata (back issue) lire 6.000, rilegata lire 7.500. Collezione completa dall'origine, 1954-1964 (back issues 1954-64), lire 60.000, rilegata (cloth-bound) lire 75.000. Abbonamento omaggio ai fascicoli del 1965 e 1966 agli acquirenti della collezione completa. Editrice Cedam, Padova. Conto corrente postale 9-429. © Copyright by Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali.

L'abbonamento è annuo e si rinnova tacitamente per l'anno successivo se non viene disdetto entro il mese di novembre, con lettera raccomandata. La semplice reiezione di fascicoli non può essere considerata come disdetta. Il prezzo s'intende fissato salvo conguaglio alla pubblicazione dell'ultimo fascicolo. Gli aumenti o le diminuzioni saranno subordinati ai costi di produzione o più particolarmente alle tariffe delle paghe. Il prezzo deve essere pagato anticipatamente e non oltre il 31 marzo. Dopo tale data sarà riscosso un diritto fisso del 10% in più, a rimborso delle spese di esazione. I reclami di qualunque fascicolo non ricevuto devono essere trasmessi subito dopo il ricevimento del fascicolo successivo. In caso diverso i fascicoli richiesti verranno spediti solo contro rimessa anticipata del loro prezzo di vendita. I pagamenti devono essere effettuati direttamente alla Casa Editrice in Padova (Via Jappelli, 5; conto corrente postale n. 9/429, Ufficio dei Conti di Venezia) oppure ai suoi incaricati muniti di speciale delega. Ai correntisti con pagamento rateale si accorda l'addebito in conto corrente della quota di abbonamento con aumento del 20%. L'abbonamento importa, agli effetti legali, elezione di domicilio in Padova presso la Casa Editrice. L'ultimo fascicolo di ogni anno si invia ai soli abbonati in regola coi pagamenti. Agli altri si spedisce contro assegno. Ogni richiesta di cambiamento d'indirizzo dovrà essere accompagnata dall'importo di L. 100. Gli abbonati che non sono in regola coi pagamenti, non potranno disdire l'abbonamento senza avere prima provveduto all'estinzione del debito.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI



Anno XII

Dicembre 1965

N. 12

VOLKSWIRTSCHAFTLICHE
GESAMTWIRKUNGEN MONOPOLISTISCHER
PREIS- UND PRODUKTIONSPOLITIK

VON

ALEXANDER MAHR,
Universität Wien

Dass bei Bestehen eines Unternehmensmonopols der Preis unter sonst gleichen Umständen höher und die Produktionsmenge geringer ist als im Falle der Konkurrenz, ist in der ökonomischen Theorie so gut wie unbestritten. Um wieviel der Monopolpreis den Konkurrenzpreis übersteigt, hängt zum Teil von der Gestaltung der Kosten ab. Bei steigenden Kosten ist die Tendenz zur Preiserhöhung gewiss stärker als dann, wenn die variablen Kosten gleich bleiben oder gar bei vergrößerter Produktmenge zurückgehen. Noch bedeutsamer ist aber hier im allgemeinen der Elastizitätsgrad der Nachfrage. Die in der Fachliteratur herrschende Auffassung geht dahin, dass der Monopolpreis um so stärker über die Grenzkosten hinaus erhöht werden kann, je unelastischer die Nachfrage ist. In Wahrheit liegen die Dinge keineswegs so einfach. Wir müssen hier von vornherein unterscheiden zwischen Gütern, bei denen die Nachfrageelastizität grösser als eins ist, und Gütern mit einer Nachfrageelastizität von eins oder weniger als eins. Bei den beiden letztgenannten Gruppen von Gütern wäre es praktisch in jedem Fall für den Monopolisten vom reinen Rentabilitätsstandpunkt aus am vorteilhaftesten, die geringstmögliche Menge zu erzeugen und zu einem exorbitant hohen Preis zu verkaufen.

Dies lässt sich leicht an Hand von Gesamterlös- und Gesamtkostenkurven veranschaulichen. Nehmen wir zunächst den Fall, dass die Preiselastizität der Nachfrage eins ist (oder genauer gesagt $\eta = -1$), was bekanntlich bedeutet, dass der Gesamtaufwand der Konsumenten und

damit auch der Gesamterlös des Monopolisten sich nicht ändert, gleichgültig ob eine grosse oder kleine Menge verkauft wird. Da in aller Regel die Gesamtkosten bei steigender Menge der hergestellten Güter zunehmen — abgesehen von dem ziemlich irrealen Fall, dass es überhaupt keine variablen Kosten gibt —, wird die Differenz zwischen Gesamterlös und Gesamtkosten und damit der Reingewinn umso grösser, je weniger Güter produziert und auf den Markt gebracht werden. Das theoretische Maximum würde hier bei einer Menge von eins erzielt! Diese Erwägung gilt umso mehr noch für den Fall einer durchgehends unelastischen Nachfrage, bei der ex definitione der Gesamtaufwand der Konsumenten umso mehr zunimmt, je geringer die angebotene Menge ist. Hier steigt der Erlös des Monopolisten umso stärker, je mehr er die Produktion einschränkt, gleichzeitig verringern sich dadurch seine Gesamtkosten. Das Gesagte lässt sich leicht graphisch veranschaulichen, wobei wir eine typische Gesamtkostenkurve für einen industriellen Betrieb zugrundelegen wollen.

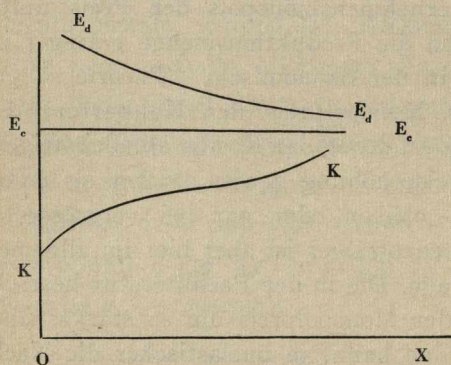


Abb. 1.

Der maximale Abstand zwischen Gesamterlöskurve und Gesamtkostenkurve liegt in beiden Fällen (Nachfrageelastizität 1, ausgedrückt durch die Gesamterlöskurve $E_c E_c$ und Nachfrageelastizität kleiner als 1, ausgedrückt durch die Kurve $E_d E_d$) bei einem Angebot von nur einem Stück (1).

Dieses theoretisch sicherlich unanfechtbare Ergebnis steht aber offenbar mit aller Erfahrung im Widerspruch. Wer hat schon

beobachtet, dass ein Monopolist, der an sich in der Lage wäre, viele tausend Einheiten eines Gutes zu produzieren, nur ein einziges oder einige wenige Stücke herstellt und anbietet? Augenscheinlich sind einige Prämissen der theoretischen Ableitung in der Wirklichkeit doch nicht gegeben.

Zunächst ist zu bedenken, dass es kaum Güter gibt, bei denen die Nachfrage auch bei allerstärkster Einschränkung des Angebots unelastisch bleibt. Ebenso kann die theoretische Konstruktion einer Nachfrageelastizität eins nicht für alle Angebotsmengen zwischen 1 und ∞

(1) Vgl. dazu meine Abhandlung « Monopolistische Preispolitik im Konjunkturzyklus », *Metroeconomica*, Vol. I (1949), S. 103 ff.

Geltung beanspruchen. Es ist anzunehmen, dass bei radikaler Verminderung des Angebots die Nachfrage nach so gut wie allen Güterarten schliesslich elastisch würde. Immerhin wäre es denkbar, dass ein Monopolist den Preis eines lebensnotwendigen Artikels — etwa eines lebensrettenden medizinischen Präparates — durch rücksichtslose Einschränkung des Angebots derartig in die Höhe treiben könnte, dass nur die Reichsten unter Opferung eines bedeutenden Teiles ihres Einkommens in der Lage wären, diesen Artikel zu kaufen, und auf solche Weise seinen Gewinn maximieren würde. Aber ein solches Verhalten wäre aus anderen Gründen keineswegs ratsam. Denn durch eine derart bedenkenlose Ausnützung der monopolistischen Machtstellung würden höchstwahrscheinlich schärfste Reaktionen der Allgemeinheit ausgelöst, die wohl zu einem energischen Eingreifen der Staatsgewalt führen würden. In Fällen dieser Art wird der Monopolpreis in der Tat nicht ausschliesslich durch Rentabilitätsbetrachtungen bestimmt.

Weiters ist vom Monopolisten in der Mehrzahl der Fälle die Gefahr der Konkurrenzierung durch Surrogate zu beachten, die umso grösser wird, je stärker der Preis des Originalgutes hinaufgesetzt wird, und schliesslich auch die Möglichkeit einer latenten Konkurrenz, die in Erscheinung tritt, wenn eine bestimmte Obergrenze des Preises überschritten wird. Auch dadurch werden der Ausnützung der Monopolmacht Schranken gesetzt. Beide Umstände wirken dahin, die Nachfrage nach der vom Monopolisten erzeugten Ware in sehr hohen Preislagen elastisch zu gestalten. Die Gesamterlöskurve zeigt dann etwa den in Abb. 2 dargestellten Verlauf.

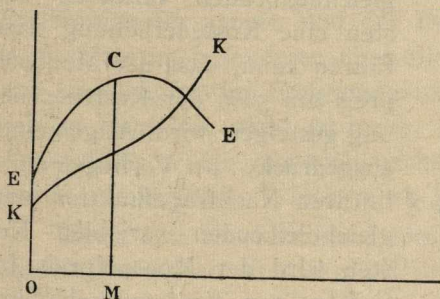


Abb. 2.

Der Punkt des höchsten Monopolgewinns ergibt sich hier bei einer relativ geringen Absatzmenge, der ein verhältnismässig hoher Preis entspricht.

Wenden wir uns nun der Frage zu, wie sich bei elastischer Nachfrage die Preisbildung des Monopolisten gestaltet. Der einfachste Fall ist der, dass die Nachfragekurve linear ist. Eine

solche Kurve repräsentiert bekanntlich in ihrer oberen Hälfte eine elastische und in der unteren Hälfte eine unelastische Nachfrage; da aber bei Vorhandensein von variablen Kosten nur der obere Teil dieser Kurve für

die Monopolpreisbildung relevant ist, dient sie als interessanter und wichtiger Beispielsfall für das Verhalten des Monopolisten bei elastischer Nachfrage. Der Unterschied gegenüber der Konkurrenzpreisbildung lässt sich hier besonders leicht und deutlich veranschaulichen.

Der Gewinn des Monopolisten wird in Abb. 3 durch das Rechteck $P_m P'_m A P_k$ veranschaulicht. Es ist das grösste im Dreieck $NP_k P'_k$ eingeschriebene Rechteck. Der Monopolpreis $P'_m Q_m$ ist hier mehr als doppelt so hoch als der Konkurrenzpreis $P'_k Q_k$. Dies kommt jedoch nur dadurch zustande, dass wir die Stückkosten als relativ niedrig angenommen haben. Bei hohem Niveau der Stückkosten ergibt sich ein anderes Bild (Abb. 4).

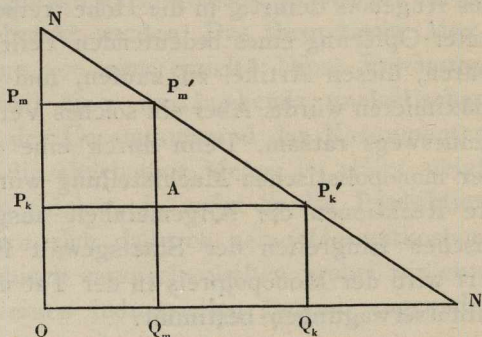


Abb. 3.

Der Monopolpreis übersteigt hier den Konkurrenzpreis bei weitem nicht in dem Masse wie in unserem vorigen Beispiel. Zugleich ist der Gewinn des Monopolisten ungleich geringer geworden.

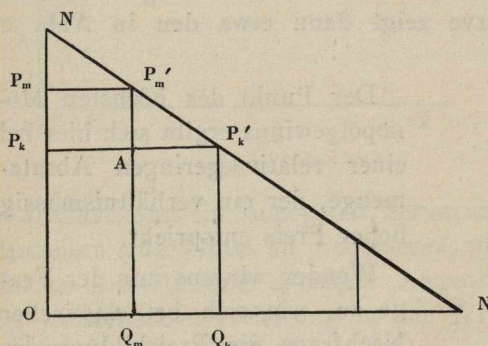


Abb. 4.

Zu erwähnen wäre noch die in der Fachliteratur wiederholt hervorgehobene Tatsache, dass bei linearer Nachfragekurve und gleichbleibenden variablen Kosten eine Kostenerhöhung dazu führen kann, dass der Monopolpreis um 50% der Kostenerhöhung gesteigert wird. Allgemeiner ausgedrückt: bei Vorliegen einer linearen Nachfragefunktion und gleichbleibenden variablen Kosten wird der Monopolpreis im Gefolge von Kostenverschiebungen nur halb so viel geändert als der Konkurrenzpreis.

Die praktische Bedeutung von Ergebnissen, die unter der Voraussetzung linearer Nachfragefunktionen gewonnen werden, darf keineswegs unterschätzt werden. Wie namentlich Henry Schultz gezeigt hat, ent-

fernt sich die lineare Nachfragefunktion in einem grossen Teil der Fälle und innerhalb der für die Praxis meist in Betracht kommenden Grenzen durchaus nicht so weit von der typischen Nachfragegestaltung der Wirklichkeit, wie dies vielfach angenommen wird ⁽²⁾. Aber natürlich gibt es noch unzählige andere Möglichkeiten einer innerhalb des für die Monopolpreisbildung relevanten Spielraums elastischen Nachfrage. Auf eine Untersuchung der Bedeutung dieser verschiedenen Elastizitätsgrade im Rahmen der Monopolpreistheorie einzugehen würde hier zu weit führen. Diesbezüglich darf ich auf die schon vorhin zitierte Abhandlung « Monopolistische Preispolitik im Konjunkturzyklus » hinweisen, in der ich zwei Fälle von konkaven Nachfragekurven mit konstanter Elastizität und einen Fall von konvexer Elastizität mit Hilfe der Maximumrechnung untersucht habe (*). Allgemein lässt sich hier sagen, dass die Tendenz zur Erhöhung des Monopolpreises über die Grenzkosten hinaus besonders stark bei Elastizitätsgraden in Erscheinung tritt, die zwischen -2 und -1 liegen, hingegen im Verhältnis schwächer bei konvexen Nachfragekurven.

Unsere theoretischen Ableitungen führen somit zu dem Schluss, dass die Monopolisierung eines Wirtschaftszweiges unter sonst gleichen Umständen mehr oder minder bedeutende Preiserhöhungen im Gefolge haben müsste. Aber können wir dieses Ergebnis auch tatsächlich durch Beobachtung der wirtschaftsgeschichtlichen Entwicklung verifizieren? Wenn wir die Zeitspanne betrachten, in der sich erstmals in grossem Umfang die Zusammenschlüsse der Industrieunternehmer zu Kartellen und — in den Vereinigten Staaten — zu Trusts oder sonstigen Kollektivmonopolen vollzogen haben, d. i. etwa seit den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts bis zum Beginn dieses Jahrhunderts, so finden wir gewiss, dass das Preisniveau im ganzen und der Durchschnitt der Preise der Industrieerzeugnisse im besonderen über alle konjunkturellen Schwankungen hinweg eine langfristige Steigerungstendenz gezeigt hat; doch ist diese Steigerung sicherlich nicht so gross, wie man nach den hier dargestellten Auswirkungen der monopolistischen Politik vermuten würde. Wie ist dieser anscheinende Widerspruch zu erklären?

Wenn eine theoretische Deduktion nicht recht mit den Tatsachen übereinstimmt, so ist das ein Hinweis, dass sie entweder nicht richtig

(2) Vgl. H. SCHULTZ: *Statistical Laws of Demand and Supply*, Chicago, 1928, S. 35 ff. u.ö.; ferner E. SCHNEIDER: *Über den Einfluß von Änderungen der Nachfrage auf die Monopolpreisbildung*, « Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik », Bd. LXIV, 1930, S. 293 f.

(*) a.a.O. S. III ff.

ist oder dass wichtige Tatbestände der Wirklichkeit nicht in die Prämissen einbezogen wurden. Das letzte trifft hier zu. Bereits im Einleitungssatz haben wir die Klausel *ceteris paribus* gebraucht: der Monopolpreis ist meistens wesentlich höher als der Konkurrenzpreis, wenn die sonstigen Umstände gleich sind. Aber die sonstigen Umstände bleiben bei Monopolbildung in der Mehrzahl der Fälle nicht dieselben. Tatsächlich ist die Entstehung von Monopolen überwiegend Hand in Hand gegangen mit technischen Verbesserungen, mit der fortgesetzten Verdrängung kleinerer durch immer grössere Betriebe, die mit viel geringeren Kosten produzieren, so dass schliesslich nur wenige Grossbetriebe übrig geblieben **sind oder unter Umständen ein einziger Riesenbetrieb**, der an sich dann eine Monopolstellung hatte; und es ist bekannt, dass Zusammenschlüsse zu Kollektivmonopolen weit eher stattfinden, wenn nur einige wenige Unternehmungen vorhanden sind, als bei einer Vielzahl von über das ganze Land verstreuten Unternehmungen.

Demnach sind hier zwei Tendenzen wirksam geworden, einerseits die Tendenz zur Vergrösserung der Betriebe, die nach dem Gesetz der Massenproduktion mit einem Rückgang der Stückkosten einhergeht, und auf der anderen Seite die Tendenz zur Monopolisierung und Gewinnsteigerung. Da jedoch bekanntlich auch ein Monopolunternehmen bei niedrigeren Stückkosten einen Vorteil aus der Preissenkung ziehen wird, haben sich beide Entwicklungstendenzen in ihrer Auswirkung auf das Preisniveau zu einem guten Teil kompensiert ⁽³⁾. Übrigens ist hier zu berücksichtigen, dass es kostensparende Erfindungen gibt, die auch ohne Vergrösserung der Betriebsanlage ausgewertet werden können, also Möglichkeiten der Kostensenkung unabhängig von der Betriebsgrösse. Auch Fälle dieser Art haben gewiss dazu beigetragen, die ungünstigen Wirkungen der monopolistischen Politik auf die Preisgestaltung wenigstens teilweise zu paralysieren.

Eine weitere Tatsache darf hier nicht übersehen werden. Der Spielraum für Preiserhöhungen durch monopolistische Unternehmungen ist in der Mehrzahl der Fälle durch die Auslandskonkurrenz beschränkt, die durch den Zollschutz zwar eingeschränkt, aber bei Überschreitung gewisser Preisgrenzen wirksam wird. Der Zollschutz ist dann vielfach nicht hoch genug, um jene Preissteigerung zu gestatten, die den maximalen Monopolgewinn ergeben würde ⁽⁴⁾.

(3) Vgl. meine Volkswirtschaftslehre, 2. wesentlich erweiterte Aufl., Wien 1959, S. 145 f.

(4) *Ebenda*, S. 144 f.

Zieht man noch die Fälle in Betracht, in denen vorhandene oder drohende Surrogatkonkurrenz, der Druck der öffentlichen Meinung oder die Gefahr eines Eingreifens der Staatsgewalt die volle Ausnützung der Monopolstellung verhindern, so ergibt sich dass die Auswirkungen der monopolistischen Politik auf das Preisniveau im ganzen genommen bei weitem nicht so schlimm sind, wie man nach den Ergebnissen der notgedrungen nur das Rentabilitätskalkül berücksichtigenden Preistheorie erwarten müsste.

In vielen Fällen waren und sind aber die unmittelbaren Auswirkungen immer noch unangenehm genug. Bei so manchen Artikeln werden die Preise durch monopolistische Einflüsse auf einem bedeutend höheren Niveau gehalten als dies unter Konkurrenzbedingungen der Fall wäre; und selbst wenn es so wäre, dass im Laufe der Entwicklung die von den Kostensenkungen ausgehenden Verbilligungstendenzen und die von den Monopolen ausgehenden Verteuerungstendenzen sich gegenseitig kompensiert hätten, ergäbe sich für die Konsumenten im ganzen zwar kein *damnum emergens*, aber immer noch ein *lucrum cessans*.

Mit der Feststellung der unmittelbaren Monopolwirkungen schliesst in der Literatur gewöhnlich die Diskussion. Diese Betrachtungsweise ist natürlich unvollständig, denn es ergibt sich nun die Frage, was mit dem Gewinn der Monopolisten geschieht. Die ungünstigen Primärwirkungen können durch die Art der Verwendung der Monopolgewinne noch verstärkt oder umgekehrt gemildert werden, im allergünstigsten Fall vielleicht sogar kompensiert werden. Die aus den überhöhten Preisen gezogenen Gewinne können grundsätzlich auf dreierlei Art verwendet werden: sie können gehortet, dem Konsum zugeführt, oder investiert werden.

Dass die volkswirtschaftlichen Wirkungen des Hortens auf jeden Fall schädlich wären, braucht wohl nicht näher ausgeführt zu werden; denn dadurch würde der volkswirtschaftliche Einkommensstrom verringert und auf solche Weise die Konjunkturlage und der Beschäftigungsgrad entsprechend verschlechtert.

Nicht ganz so nachteilig wären die Wirkungen einer konsumtiven Verwendung der Monopolgewinne. Auch der Luxuskonsum der Monopolisten schafft Einkommen bei allen denen, die an der Produktion der Luxusgüter beteiligt sind, und diese Einkommen werden von den Empfängern für die Deckung ihrer eigenen Bedürfnisse verwendet. Trotzdem bleibt ein zu weit ausgedehnter Konsum von Angehörigen der hohen Einkommensschichten volkswirtschaftlich betrachtet ein Übel, wie eine

kurze Überlegung zeigt. Nehmen wir an, dass in einem Land 20% des Volkseinkommens monopolistischen Unternehmern in der Form von Gewinnen zufließen und diese Gewinne nicht investiert, sondern von den Empfängern ausschliesslich zur Befriedigung von Luxusbedürfnissen aller Art verwendet werden. Damit entstehen gewiss wiederum Einkommen bei allen, die zur Deckung dieser Bedürfnisse durch die Erzeugung der entsprechenden Sachgüter oder durch Dienstleistungen beitragen. Die Betroffenen können ihrerseits mit ihrem Einkommen die von ihnen benötigten Konsumgüter kaufen. Sie treten also als Nachfragende nach Nahrungsmitteln und sonstigen Gegenständen des Massenkonsums ebenso auf wie diejenigen, welche diese Güter erzeugen. Sie selbst erbringen aber nur Leistungen für den persönlichen Bedarf der Monopolisten. Wenn wir weiters annehmen, dass die Arbeitsentgelte in der Produktion der Massengüter im Durchschnitt gleich hoch sind wie bei der Herstellung von Luxusgütern und bei den persönlichen Dienstleistungen, so ergibt sich, dass 20% aller Arbeitseinkommen durch Leistungen für den Luxuskonsum der Reichen erzielt werden und ein Fünftel der gesamten Bevölkerung seine Arbeitskraft in den Dienst der Bedürfnisbefriedigung einer kleinen Minorität stellt. Dieses Fünftel fällt aber für die Produktion von Gütern des Massenkonsums aus, wodurch sich das Angebot an solchen Gütern und damit auch das durchschnittliche Realeinkommen der Arbeitnehmer entsprechend verringert.

Günstiger ist die Situation, wenn die Monopolgewinne investiert werden. Daraus ergibt sich in der Zukunft ein vergrössertes Angebot an Konsumgütern. Für die Gegenwart bleibt es freilich bei dem durch die Gewinne verringerten Massenverbrauch, da ja die Arbeitskräfte, die zur Durchführung der Investitionen herangezogen werden, keine Konsumgüter erzeugen. Es handelt sich hier also um eine Art von Zwangssparen ähnlich dem Zwangssparen, das in den Aufschwungsperioden der Konjunkturzyklen dadurch einzutreten pflegte, dass die Warenpreise im allgemeinen rascher anstiegen als die Arbeitseinkommen. Fraglich bleibt, ob der gegenwärtige Verlust an Realeinkommen, der aus der Investition der Gewinne entsteht, durch die künftige Mehrproduktion ausgeglichen oder überkompensiert werden wird.

Wir haben es hier mit einer einigermaßen komplizierten Problematik zu tun. Zunächst scheint die Antwort auf die obige Frage nicht sonderlich schwer zu sein. Wenn wir von den in der modernen Volkswirtschaft gegebenen technischen Bedingungen ausgehen, so kommen wir zu der Schlussfolgerung, dass zusätzliche Investitionen in der Regel zur

Vergrößerung der Betriebsanlage und/oder Verwendung neuer kostensparender Methoden führen, woraus sich eine Tendenz zur Preissenkung ergibt. Da aber nach dem vorhin Gesagten monopolistische Unternehmungen in der Mehrzahl der Fälle auf Kostenverschiebungen mit geringeren Preisänderungen reagieren als Konkurrenzunternehmungen, müssen die Ersparungen in der Produktion schon sehr ausgiebig sein, um den Konsumenten den gleichen Preisvorteil zu gewähren wie im Fall der Konkurrenz.

Aber mit dieser Feststellung ist das Problem noch lange nicht gelöst. Auch wenn ein Monopolist im Gefolge verminderter Kosten den Preis entsprechend dem neuen Optimum herabsetzt, wird dadurch im allgemeinen sein Gewinn sehr bedeutend gesteigert. Dies lässt sich wiederum besonders deutlich am Beispiel einer linearen Nachfragefunktion demonstrieren. Die Gleichung einer solchen Funktion kann durch $p = a - bm$ ausgedrückt werden, wobei a den Schnittpunkt der Nachfragekurve mit der Ordinatenachse und b einen Koeffizienten ausdrückt, der den steileren oder flacheren Verlauf der Kurve bedingt. Der Reingewinn resultiert, wie allgemein bekannt, aus dem Produkt von verkaufter Menge und Differenz zwischen Preis und Stückkosten, somit $G = m(p - k)$; und wenn wir für p den oben angeführten Wert $a - bm$ einsetzen, so ergibt sich

$$G = m(a - bm - k).$$

Hier wird das Maximum bei $m = \frac{a - k}{2b}$ erreicht; der entsprechende Preis

$$p = \frac{a + k}{2}.$$

Setzen wir beispielsweise $a = 60$, $b = 1/2$ und $k = 30$, so ergibt sich als der für den Monopolisten günstige Preis 45, dem eine Menge von 30 entspricht, woraus ein Gewinn in der Höhe von 450 resultiert. Wenn wir hingegen annehmen, dass die Stückkosten auf 20 sinken, so ändert sich der günstigste Preis auf 40 und die Menge ebenfalls auf 40; der Reingewinn steigt dadurch auf 800, ist also nahezu doppelt so hoch als früher.

Die bedeutenden Gewinnsteigerungen, die infolge des Rückganges der Stückkosten eintreten, reizen natürlich zu weiteren Investitionen, die ihrerseits mit neuerlichen Betriebskonzentrationen und technischen Verbesserungen verbunden sind und so die Tendenz zu abermaligen Kosten senkungen auslösen. Es ist nicht leicht zu sagen, wann diese Entwicklung zum Stillstand kommen würde. Es ist zu beachten, dass monopolistische Unternehmungen ihren Gewinn in grossem Umfang auch in Wirtschafts-

zweigen investieren, in denen Konkurrenz herrscht, worauf A. Kozlik mit Recht hingewiesen hat ⁽⁵⁾. Das kann natürlich bewirken, dass die Monopolbildung auch in diesen Wirtschaftszweigen gefördert wird. Theoretisch würde ein Schlusspunkt dann erreicht werden, wenn durch fortgesetzte Haufung der Investitionen die Grenzproduktivität des Kapitals so weit herabgedrückt wäre, dass kein weiterer Anreiz zu Investitionen mehr gegeben wäre. Das würde bedeuten, dass die Monopolgewinne dann doch zur Gänze konsumtiver Verwendung zugeführt werden.

Unseren Erwägungen lag natürlich die Voraussetzung des *ceteris paribus* zugrunde. Vor allem haben wir auch stillschweigend angenommen, dass die Arbeitslöhne sich im Zuge der geschilderten Entwicklung nicht ändern. Für eine wirklichkeitsnahe Betrachtung können wir diese Voraussetzung schwerlich aufrechterhalten. Vor allem ist zu berücksichtigen, dass die monopolistischen Unternehmungen durch ihre Preis- und Investitionspolitik die Nachfrage nach Arbeitskräften auch dann nachdrücklich beeinflussen, wenn ihnen keine starken Gewerkschaften gegenüberstehen. An sich sind die Monopolisten daran interessiert, die Löhne möglichst zu senken, weil niedrige variable Kosten bei gegebener Nachfrage sehr hohe Gewinne bedeuten, wie wir schon gesehen haben; dabei werden aber die Monopolisten im allgemeinen nicht wesentlich unter das Lohnniveau gehen können, das in den Wirtschaftszweigen mit Konkurrenz besteht. Je mehr Branchen jedoch monopolisiert sind, desto mehr wird durch das Niedrighalten der Löhne die Massenkaufkraft verringert, so dass der durch den Lohndruck zunächst erzielte Vorteil durch Sinken der Nachfrage wieder verloren geht. Diese Kumulativwirkung wird aber vom einzelnen Monopolisten schwerlich ins Kalkül gezogen. Andererseits schaffen die hohen Gewinne den Anreiz zu umfangreichen Investitionen und die damit verbundene Steigerung der Nachfrage nach Arbeitskräften wirkt wenigstens dann in der Richtung höherer Löhne, wenn das vorhandene Arbeitsangebot bereits voll beschäftigt ist.

Wesentlich anders gestaltet sich die Situation bei Bestehen starker Gewerkschaften, die in der Lage sind, kräftige Lohnerhöhungen durchzusetzen, wodurch die variablen Kosten der monopolistischen Unternehmungen beträchtlich gesteigert werden. Davon geht zugleich die Tendenz zu einer bedeutenden Verringerung der Gewinne aus. Aber in der volkswirtschaftlichen Gesamtwirkung steht dem gegenüber die durch die

(5) Allgemeine Monopolisierung, Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 22 (1962), S. 95.

hohen Löhne bedingte Zunahme der Massenkaufkraft. Inwieweit beide Tendenzen sich in ihrem Einfluss auf den Produktionsumfang und Gewinn gegenseitig paralysieren werden, ist schwer zu sagen. Die Preise werden jedenfalls bedeutend höher sein als im Fall niedriger Löhne. Andererseits können unter dem Druck der Gewerkschaften die Löhne so stark in die Höhe getrieben werden, dass die darauf folgende Preiserhöhung und Produktionseinschränkung einen Teil der bisher beschäftigten Arbeitskräfte überzählig werden lässt. Das war namentlich in der Zwischenkriegszeit nicht selten auch in monopolisierten Wirtschaftszweigen der Fall. Heute haben sich angesichts der nunmehr herrschenden Zielsetzungen der Wirtschafts- und Währungspolitik (Primat der Vollbeschäftigung!) die Bedingungen so weit geändert, dass überhöhte Löhne und Preise meist nicht mehr zu umfangreicherer Arbeitslosigkeit führen, wohl aber schleichende Inflation im Gefolge haben, was hier nur am Rande vermerkt werden soll.

Schliesslich soll nicht unerwähnt bleiben, dass die kumulativen Wirkungen monopolistischer Preispolitik sich bei stark rückgängiger Konjunktur unter Umständen verhängnisvoll auswirken können. Es handelt sich darum, dass monopolistische Unternehmungen — insbesondere Kartelle — im allgemeinen auf eine Verminderung der Güternachfrage lange nicht so prompt mit Preisherabsetzungen reagieren wie dies Konkurrenzunternehmungen zu tun pflegen, und dass sie auch, wie bereits gezeigt, bei Kostensenkungen zumeist die Preise nur in geringerem Masse reduzieren. Diese Tatsache ist auch statistisch belegt. Untersuchungen in Deutschland, Österreich und anderen Ländern aus der Zeit der Weltwirtschaftskrise lassen erkennen, dass die monopolistisch gebundenen Preise im Durchschnitt viel weniger zurückgegangen sind als die freien, d. h. im Konkurrenzwege gebildeten Preise. Die volkswirtschaftliche Gesamtwirkung eines solchen Verhaltens in der Depression ist aber in höchstem Masse schädlich. Denn während in der Konkurrenzwirtschaft der eingetretene Rückgang an Konsumentenkaufkraft nur zu einem Teil zu Produktionseinschränkungen und Arbeiterentlassungen führt, vielmehr zu einem wesentlichen Teil auch durch Preissenkungen aufgefangen wird, wirkt sich bei Vorherrschen monopolistischer Bindungen der Ausfall an Massenkaufkraft mit voller Schwere in der Schrumpfung der Gütererzeugung und des Beschäftigungsgrades aus. Verschärfend wirkt hier natürlich das Festhalten der Gewerkschaften an den gegebenen Lohnsätzen. Diese Umstände erklären zu einem guten Teil das rasche Umsichgreifen des Verfallsprozesses und das gewaltige Aus-

mass der Depression seit 1931, denn damals war die Monopolisierung in den meisten Industriestaaten schon ungleich weiter fortgeschritten als in der Zeit vor dem ersten Weltkrieg ⁽⁶⁾.

Diese kurzen Bemerkungen zu einem in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur stiefmütterlich behandelten Problemkreis lassen erkennen, dass es für eine richtige Einschätzung der volkswirtschaftlichen Auswirkungen monopolistischer Preis- und Produktionspolitik nicht genügt, deren unmittelbare Wirkungen auf einen einzelnen Produktionszweig zu betrachten, wie dies bisher üblich war, vielmehr auch der Art der Verwendung der Monopolgewinne entscheidende Bedeutung zukommt und überdies bei Vorhandensein zahlreicher Monopole in einer Volkswirtschaft auch die kumulativen Wirkungen ihrer Politik untersucht werden müssen.

EFFETTI ECONOMICI GENERALI DELLA POLITICA MONOPOLISTICA DEI PREZZI E DELLA PRODUZIONE (*)

La circostanza che con un monopolio d'impresa a parità di condizioni il prezzo sia superiore e la quantità prodotta inferiore a quelli di concorrenza è scarsamente rilevata nella teoria economica. Di quanto il prezzo di monopolio superi quello di concorrenza, dipende infatti dalla configurazione dei costi. A costi crescenti, la tendenza ad aumentare il prezzo è certamente maggiore di quando i costi variabili rimangono uguali o addirittura si riducono all'aumentare della quantità prodotta. Ancora più importante è però qui in generale il grado di elasticità della domanda. La concezione dominante nella letteratura specializzata ritiene che il prezzo di monopolio possa essere aumentato al di sopra dei costi marginali quanto più elastica è la domanda. In verità le cose non sono affatto così semplici. Bisogna anzitutto distinguere tra beni la cui elasticità di domanda è maggiore di uno e beni la cui elasticità di domanda è uno o minore di uno. In entrambi i due ultimi gruppi di beni sarebbe in ogni caso praticamente conveniente per il monopolista, dal

(6) « Monopolistische Preispolitik in der Depression », *Weltwirtschaftliches Archiv* Bd. 35 (1932), S. 386-418, sowie « Monopolistische Preispolitik im Konjunkturzyklus », (bereits oben zitiert).

(*) Per gli *Studi in onore di Marco Fanno*.

punto di vista della redditività pura, produrre la minor quantità possibile e vendere a un prezzo esorbitantemente elevato.

Questo si può facilmente illustrare ricorrendo alle curve d'introito e alle curve di costo complessivo. Facciamo anzitutto il caso che l'elasticità della domanda sia 1 (o più precisamente $\eta = -1$), il che notoriamente significa che la spesa totale dei consumatori e conseguentemente anche l'introito totale del monopolista non varia, indipendentemente dal fatto che sia venduta una quantità grande o piccola. Poichè normalmente i costi totali aumentano al crescere della quantità dei beni prodotti — prescindendo dal caso abbastanza irrealistico che non vi siano affatto costi variabili — la differenza tra introito totale e costo totale e conseguentemente il profitto netto è tanto maggiore quanto minori sono i beni prodotti portati sul mercato. Il massimo teorico sarebbe qui raggiunto con la quantità 1! Questa considerazione vale a maggior ragione per il caso di una domanda completamente inelastica, nella quale per definizione la spesa totale del consumatore cresce tanto di più quanto minore è la quantità offerta. Qui il ricavo del monopolista aumenta tanto più quanto più egli riduce la produzione, e contemporaneamente si riducono anche i suoi costi complessivi. Quanto detto si può agevolmente illustrare in forma grafica assumendo una curva tipica dei costi complessivi per un'impresa industriale. (V. fig. 1 nel testo tedesco).

La distanza massima tra la curva dell'introito totale e la curva del costo totale è ottenuta in entrambi i casi con l'offerta di un solo pezzo.

Questo risultato teoricamente ineccepibile è però evidentemente in contrasto con la realtà. Chi ha mai osservato un monopolista, in grado di produrre molte migliaia di unità di un bene, produrre e offrire soltanto uno o pochi pezzi? Apparentemente alcune premesse della derivazione teorica non sono presenti nella realtà.

Innanzitutto si deve riflettere che non ci sono affatto beni per i quali la domanda rimanga inelastica anche nel caso di una limitazione parossistica dell'offerta. Parimenti la costruzione di una elasticità di domanda teorica uguale a 1 può non essere valida per tutte le quantità offerte tra 1 e ∞ . Si deve ammettere che con una drastica riduzione dell'offerta la domanda di quasi tutte le altre specie dei beni diventi in definitiva inelastica. Sarebbe sempre pensabile che un monopolista possa spingere alle stelle il prezzo di un articolo indispensabile — ad esempio un preparato medicinale irrinunciabile per salvare un'esistenza — mediante una spregiudicata riduzione dell'offerta e che soltanto i più ricchi fossero in condizione di acquistare l'articolo sacrificando una parte notevole del loro reddito, per la qual cosa il suo guadagno diventerebbe massimo. Ma con lo sfruttamento spregiudicato della sua posizione di forza monopolistica provocherebbe probabilmente le più aspre reazioni del pubblico, che determinerebbero un energico intervento

da parte dello Stato. In casi di questa specie, il prezzo di monopolio non viene in realtà esclusivamente determinato da considerazioni di redditività.

Inoltre, nella maggior parte dei casi, si deve tener conto del pericolo di concorrenza dei surrogati, che diventa tanto maggiore quanto più si eleva il prezzo del bene originale; e infine anche della possibilità di una concorrenza latente, che si manifesta quando viene superato un determinato limite superiore del prezzo. Anche così vengono poste limitazioni all'utilizzazione della forza monopolistica. Entrambe le circostanze agiscono in modo che la domanda della merce prodotta dal monopolista si possa configurare elastica in molte circostanze di prezzo. La curva dell'introito totale segue poi l'andamento dato nella figura 2 (testo tedesco). Il punto del massimo guadagno di monopolio risulta qui da una quantità di smercio relativamente limitata cui corrisponde un prezzo comparativamente più elevato.

Consideriamo ora come si configura la formazione del prezzo del monopolista nel caso di una domanda elastica. Il caso più semplice è quello di una curva di domanda lineare. Una curva siffatta rappresenta notoriamente una domanda elastica nella sua metà superiore e inelastica nella metà inferiore; poichè tuttavia in presenza di costi variabili soltanto la parte superiore di questa curva è rilevante per la formazione del prezzo di monopolio, essa serve come esempio interessante e importante del comportamento del monopolista in caso di domanda elastica. La distinzione rispetto alla formazione del prezzo di concorrenza è qui agevolmente illustrata. Il guadagno del monopolista (vedi fig. 3 nel testo tedesco) è dato dal triangolo rettangolo $Q_m P'_m A P_k$. Esso è massimo nel triangolo rettangolo iscritto nel triangolo $NP_k P'_k$. Il prezzo di monopolio $P'_m Q_m$ è qui più che doppio di quello di concorrenza $P'_k Q_k$. Questo si verifica tuttavia soltanto per il fatto che i costi unitari sono stati assunti relativamente bassi. Con un livello più elevato dei costi unitari si ha invece la figura 4 (v. testo tedesco). Il prezzo di monopolio non supera qui quello di concorrenza in misura così elevata come nell'esempio precedente. Al tempo stesso il profitto del monopolista è diventato incomparabilmente più limitato.

L'importanza pratica dei risultati ottenuti nella premessa di una funzione di domanda lineare non deve essere sottovalutata. Come ha rilevato Henry Schultz, la funzione di domanda lineare non si allontana affatto nella maggior parte dei casi e soprattutto nell'ambito di quelli più rilevanti per la pratica dalla configurazione tipica di domanda reale. Ma naturalmente vi sono ancora altre innumerevoli possibilità di gioco nella formazione dei prezzi di monopolio nell'ambito di una domanda elastica. Un'indagine dell'importanza di questi diversi gradi di elasticità entro la teoria dei prezzi di monopolio condurrebbe qui troppo lontano. Al riguardo l'autore rinvia alla sua monografia « Monopolistische Preispolitik im Konjunkturzyklus » nella quale sono studiati due casi di curva di domanda concava con elasticità costante

e un caso di elasticità convessa sotto il profilo massimizzante. Qui si può dire in generale che la tendenza ad aumentare i prezzi di monopolio sopra i costi marginali è particolarmente forte per i gradi di elasticità che stanno tra -2 e -1 e per contro relativamente più debole nel caso di curve di domanda convesse.

Le nostre deduzioni teoriche ci fanno pertanto concludere che la monopolizzazione di un ramo economico a parità di altre condizioni deve avere come conseguenza aumenti di prezzo più o meno rilevanti. Ma possiamo verificare questo risultato anche guardando allo sviluppo storico economico? E' quanto il saggio si propone, nella consapevolezza che quando una deduzione teorica non coincide esattamente coi fatti è indice che essa non è esatta o che trascura di assumere tra le sue premesse importanti fatti della realtà.

PRICE MAINTENANCE OF BOOKS IN BRITAIN: THE HISTORICAL BACKGROUND ⁽¹⁾

by

B. S. YAMEY

The London School of Economics and Political Science

I

Towards the end of the eighteenth century the London book trade had its first experience of substantial price-cutting by a bookseller.

James Lackington, a second-hand bookseller,

« not only sold second-hand books cheaply but he also offered remainders at half price in defiance of trade usage. What *was* a remainder he seems to have decided for himself in a quite arbitrary way. His policy, he tells us, was to sell everything cheaply, both to attract new customers and to retain the ones he had already found » ⁽²⁾.

Success came to him slowly :

« Many of those who came to his shop assumed that the volumes he offered were imperfect; customers writing from the country, too, inquired anxiously whether such-and-such items from his catalogue were *really* the best editions, were *really* in calf, and were *really* elegantly bound » ⁽³⁾.

But once his policy had become known, his business grew, and his major difficulty was to obtain supplies since « the principal publishers

(1) I wish to acknowledge my general indebtedness to R. J. TARAPOVERALA's unpublished thesis, *Competition and its Control in Bookselling, 1900-1939*, University of London, 1953. The use I have made of this study extends well beyond the specific references to it in the following pages.

(2) Marjorie PLANT, *The English Book Trade*, 1939, p. 433.

(3) PLANT, *ibid.*, p. 433.

tried to boycott him » (4). The problem of the enforcement of resale prices had arrived.

The number of price-cutting booksellers increased. Price-cutting became progressively easier — apart from boycotts — because it was becoming more common for publishers to publish books as bound volumes, with uniformity of binding for a given edition. « Since it was now obvious to customers that the same book in the same binding was being offered at many retail shops, it was natural to purchase the volume from the bookseller whose price was lowest » (5). The published prices of new books also became more widely known, which added to the attraction of price cuts by retailers (6). One of the initial difficulties faced by Lackington was disappearing.

The first organised attempt at the enforcement of resale price maintenance took place in London in 1829. The book trade, which had a long history of concerted action in other matters, decided to deal with the so-called « underselling » which, « having grown to an alarming extent », had occasioned « great loss » to « respectable booksellers, and publishers and serious injury to the respectability of the trade generally ». A Booksellers' Committee was set up to enforce the Regulations of 1829, which were designed to stop underselling « — to excite thro'out the trade mutual harmony & confidence — to increase their respectability — to promote cordial co-operation — & to enable both publishers and booksellers to enjoy those profits to which they are respectively entitled ». Booksellers were to be denied supplies of new books, after having been « admonished of the evil » of underselling, if they sold books below their published prices. It was agreed that booksellers could allow a discount of 10 per cent. on cash sales, and of 15 per cent. on sales to book clubs, reading societies and literary societies (7).

The enforcement of the Regulations aroused a good deal of criticism, notably from aggrieved retail booksellers or would-be booksellers (8). Moreover, Charles Babbage attacked the combination in his *On the Economy of Machinery*, and proposed that authors, who, with the public, were the chief sufferers, should themselves form a counter-association

(4) PLANT, *ibid.*, p. 434.

(5) James J. BARNES, *Free Trade in Books*, 1964, p. 7.

(6) BARNES, *ibid.*, pp. 5-6.

(7) The text of the Regulations, from which the quotations are taken, is in BARNES, *ibid.*, pp. 175-176.

(8) BARNES, *ibid.*, pp. 7 *et seq.*

and go into publishing ⁽⁹⁾. His plan found no adherents. His discussion of the combination, however, seems to have stimulated considerable interest, though, Babbage reported, « the booksellers have yet advanced nothing in its defence ». His last words on the subject in his book were a prediction of the fate of this early organised attempt at retail price-fixing: « The principles of 'free trade', and the importance of diffusing information at a cheap rate, are now too well understood to render the result of that combination doubtful; and the wisest course in this, as in all such cases, is — timely concession to public opinion » ⁽¹⁰⁾.

The « concession to public opinion » came two decades later. In the meantime some underselling had developed despite the strong organisation of the trade and the sanctions applied by the Committee. The most prominent and persistent underseller was the firm Bickers and Bush, which had premises in Leicester Square and Leicester Street. In 1848 a new Booksellers' Association was formed, the trade regulations were re-affirmed and new efforts made to enforce resale prices. Another meeting of the trade became necessary in 1850; but though the organised trade was revived and strengthened in its resolution, « at least one firm, Bickers & Bush, managed to survive and even to prosper by means of undercover aid given to them by certain members of the trade nominally adhering to the Regulations » ⁽¹¹⁾.

Two years later organised resale price maintenance was terminated abruptly. It was not to be reinstated until about half a century later, although agitation for it (or for arrangements with similar effects) developed from time to time.

The events of 1851-52 are so adequately described by Dr. Plant and Professor Barnes that treatment here will be brief ⁽¹²⁾. The issues of organised resale price maintenance were brought into the open; a large meeting of authors under the chairmanship of Charles Dickens protested vigorously ⁽¹³⁾; and there was much discussion. Eventually in the face of mounting public criticism the publishers and the Booksellers' Association invited some « eminent literary men » to scrutinise their arrange-

(9) CHARLES BABBAGE, *On the Economy of Machinery and Manufactures*, 3rd ed., 1833, pp. 331-333.

(10) *Ibid.*, Preface to third edition, p. xii.

(11) BARNES, *Free Trade...*, p. 22.

(12) PLANT, *English Book Trade*, pp. 435-439; BARNES, *Free Trade...*, chapters II-VIII.

(13) Among those present at the meeting were the economists Babbage, Charles Knight, J. R. McCulloch and John Stuart Mill.

ments, and the publishers (though not the underselling booksellers) agreed to abide by their decision. Three literary men agreed to serve: Lord Campbell, Lord Chief Justice and author of *Lives of the Lord Chancellors*; Dr. Milman, Dean of St. Paul's and author of *The History of Latin Christianity*; and George Grote, banker and scholar and author of *A History of Greece*. On May 19, 1852, the panel reported against the regulations ⁽¹⁴⁾: « Such regulations seem *prima facie* to be indefensible, and contrary to the freedom which ought to prevail in commercial transactions ». Having examined various arguments that books were different from other articles of commerce and constituted a desirable exception from the general rule of « free trade », the panel explained why « the attempt to establish the alleged exceptional nature of the commerce in books has failed ». It rejected all the arguments and expressed its conviction that free competition in the sale of books was in the public interest.

Contrary to a view which was commonly expressed in the 1890's and later still, the panel did not decide that the organised body of publishers and booksellers was an « illegal conspiracy ». Moreover, although there was « coercion » in that the price-cutting retailer could be deprived of his means of making a living, there was no illegal coercion ⁽¹⁵⁾. Indeed, the fact that the panel had not questioned the legality of the arrangements is demonstrated by the immediate sequel. Some booksellers wished at once to re-introduce arrangements similar to those disbanded after the decision. They said that the members of the panel had been swayed by poor arguments, knew little « about the practical operation of the book-selling trade », and were « all possessed with a sort of popular, vague and general — and in this case unjust — notion of what was called free trade » ⁽¹⁶⁾. The publishers, however, had agreed to abide by the decision; indeed, by this time they almost certainly had had enough of organised resale price maintenance.

II

Thus « free trade » in the retailing of books was restored; the « audacious attempt to keep up the prices of books at an artificial elevation » ⁽¹⁷⁾

(14) The « decision » of the panel is in *The Times*, May 20, 1852, reprinted in BARNES, *ibid.*, pp. 182-187. The proceedings of the panel were reported in *The Times*.

(15) On the view that the panel declared the arrangements to be illegal, see my *Trade Conspiracies: An Historical Footnote*, « *Modern Law Review* », vol. 17 (1954), pp. 139-142; also BARNES, *Free Trade...*, pp. 130-131.

(16) *The Times*, May 29, 1852.

(17) J. R. McCULLOCH, *A Dictionary of Commerce*, A New Edition, 1859, p. 175.

had completely broken down. Price competition developed. It took the form of discounts offered by booksellers off the published prices of books. The discounts were not given selectively on particular items only, but were given generally — on all titles in stock or available in the trade. The discount of twopence in the shilling, which had been given by Bickers and the other undersellers before 1852, became general, in London and elsewhere. By 1890 competition had raised the general discount to three-pence in the shilling ⁽¹⁸⁾ and there was some limited tendency for this rate to be exceeded ⁽¹⁹⁾.

Harrods, the largest department store in London, announced in their catalogue of 1890 that « books not in stock are procured to order at a discount (in nearly all cases), of 25 per cent. off published prices » ⁽²⁰⁾; and the list of books available — extending to one hundred pages — shows two columns, one for the published prices and the other for the selling prices, three-quarters of the former ⁽²¹⁾. The same discount was offered by other leading department stores, including the « stores » which had begun their commercial careers as middle-class co-operative societies ⁽²²⁾. It appears that there was only one important bookselling firm in London which was not subject to the competitive pressures that enforced the granting of the 25 per cent. discount to customers. This was W.

(18) « We may take it ... that an allowance of threepence in the shilling is the universal rule, and anything short of that is the exception ». Editorial, « The Bookseller », March 1890, quoted in Frederick MACMILLAN, *The Net Book Agreement 1899 and the Book War 1906-1908*, 1924, p. 9. See also *Publishers, Booksellers and the Public*, « The Times », October 24, 1894; and William HEINEMANN, Letter, « The Times », October 25, 1894.

(19) See, for example, HEINEMANN, *ibid.*

(20) Harrod's Stores, *Price List, May to October, 1890*, p. 550. The qualification « in nearly all cases » presumably referred to the small number of titles then subject to resale price restrictions (*vide infra*).

(21) Thus J. S. MILL, *Political Economy*, was « Pub. at » 5/0, and « Sold at » 3/9.

(22) Thus Civil Service Supply Association Ltd., *Price List for 6 months ending April, 30, 1900*: « Books not in Stock can be procured and supplied as a rule at about 25 per cent. discount off the published price, the exception to such being Law and Medical works, off which 20 per cent. discount is about the usual rate ». The reference to « at about 25 per cent. » presumably is related to the following: « To prevent misapprehension, it should be understood that the discount allowed in the Book trade is not exactly 25 per cent. off published prices. The net price of a book published at 2/6 is 1/11, at 3/6 is 2/8, at 5/0 is 3/10, at 10/6 is 8/0, at 21/0 is 16/0, at 42/0 is 32/0, and these amounts are in some cases subject to an increase to cover the cost of collection ». The books itemised in the price list were not, however, subject to this

H. Smith & Son, which had an extensive network of bookstalls on railway stations, where location and convenience to customers presumably provided insulation from price-cutting competition ⁽²³⁾.

Price competition had contributed steadily to the compression of the margins of gross profits received by booksellers. The fact of this compression is unmistakable. It explains why booksellers were striving for the imposition of organised resale price maintenance. It is more difficult to determine precisely the extent of the change in gross margins, because of the variety of terms on which publishers sold their wares to the trade. However, the following account of the changes since 1852, given by Robert Bowes of the Cambridge bookselling firm, Macmillan and Bowes, tallies with pieces of information from other sources ⁽²⁴⁾. In 1852 publishers allowed booksellers « a total allowance of about 29% from each £ 100 worth selling price » ⁽²⁵⁾, while in 1896 they allowed « about 35% ».

« In 1852 the discount allowed [by the booksellers] to the public was 10% ⁽²⁶⁾; the attempt at that time to undersell was at the rate of 2d. in the 1/—. After the Association was given up, this rate of discount grew; and as it became general the rate increased to 20%, and finally to 25%. According to the calculation I have made, in 1852 the bookseller who allowed 10% had a clear profit of £ 19 on each £ 100 gross,

rounding-off of prices : instead, prices of 1/10½, 2/7½, 3/9, 7/10½, etc. are to be found. It may be taken that the other, marginally higher, prices applied only to books which could not be supplied from stock but had to be procured for the customer. It has not been possible to ascertain whether this price differentiation was commonly practised by other booksellers.

(23) See W. HEINEMANN, Letter, *The Times*, October 25, 1894; also letter of « J.B.E. », *The Times*, November 6, 1894.

(24) Robert BOWES, *Booksellers, Publishers, and Underselling*, a two-sheet printed paper, dated « Cambridge, Sept., 1896 », British Library of Political and Economic Science (London School of Economics), Coll. G 403 (i. c.). A letter by Bowes, in « The Bookseller », January 1898, pp. 9-10, refers to this paper, and repeats most of the information in it.

(25) According to McCULLOCH, *A Dictionary of Commerce*, New Edition, 1849, p. 174, publishers granted « a reduction to the retailer dealers of from 20 to 25 per cent. on the price of *quartos*, and from 25 to 30 per cent. on that of *octavos*, and those of smaller size. The credit given by the publishers to the retailers varies from seven to twelve months; a discount being allowed for prompt payment at the rate of 5 per cent. per annum ».

(26) Strictly, this discount was to be confined to sales for cash; it seems to have been given more generally.

and he who gave 2d. in the shilling £ 12.6s.8d., the bookseller of the present day who takes off 25% only £ 10 ».

The figure of 10% on sales as the gross profit realised by the average bookseller was often mentioned in discussions in the 1890's. It was recognised that those booksellers who were able to buy in large quantities secured a higher average rate of gross profit.

The rate of gross profit secured by booksellers had thus been almost halved, to the advantage of the buyers of books. The publishers realised that the restoration of price maintenance would raise the booksellers' gross profit, and hence the prices paid by the public; and it took a decade of organised persuasion before they moved, and then cautiously, in the direction desired by the great majority of booksellers. The process of persuasion and pressure by organised retailers was much the same in the book trade as in other branches of retail trade during the same period. But there was one major difference. In some trades organised retailers were able (or were believed to be able) to influence materially the sale of individual brands of a commodity; hence they could play off one manufacturer against the other with promises to give or to withhold sales support. In some cases, moreover, retailers could introduce and sell their own brands to the detriment of the brands of unco-operative manufacturers. Neither of these forms of pressure was available in any measure to booksellers. It was not feasible for them to do their own publishing, and they could not shift custom, except marginally in some cases, between the products of competing publishers. Thus the persuasion and pressure had to be directed at publishers collectively.

III

The last decade of the nineteenth century saw the building up of an organisation of retail booksellers, bent on putting an end to underselling and on raising the profits of bookselling. A series of negotiations with publishers were conducted; and finally, in 1899, the publishers agreed to give a more extensive trial to a system of resale price maintenance enforced by them collectively. The moves and counter-moves can be followed in the contemporary trade press. A somewhat detailed account follows, since none is conveniently available.

In March 1890, the publisher Frederick (later Sir Frederick) Macmillan wrote a letter to the trade monthly, *The Bookseller*, suggesting that a solution to the problem of underselling might be found in the issue

by publishers of books on such terms that the bookseller would not be tempted « into giving discounts to his customers ». He thought many publishers might be willing to publish books at « net prices », provided they were assured « that they would be acting with the general approval of the retail trade, and that their books would not be placed at a disadvantage with those of other publishers who might or might not follow their example ». There was no specific reference to sanctions against undersellers ⁽²⁷⁾. The reported comments on Macmillan's plan were generally discouraging in tone, mainly on the grounds that it was thought to be impracticable. It is likely, moreover, that some of the larger booksellers disliked the scheme because linked with the proposal for net books was a proposal for abolishing the « odd copy » — the hallowed practice of allowing 25 copies for the price of 24, or 13 for the price of 12½, that is, the practice of granting a special discount on large orders.

Macmillan was not altogether discouraged. He decided to publish a few books as net books, and obtained Alfred Marshall's permission to publish his *Principles of Economics* on this basis, that is, on conditions requiring the bookseller not to give a discount ⁽²⁸⁾. Contrary to the common view today ⁽²⁹⁾, however, Marshall's *Principles* was not the *first* net book of the period after 1852 ⁽³⁰⁾. In more recent discussions of price maintenance for books Marshall's acquiescence in having his book « netted » has sometimes been advanced as support for the soundness and desirability of that practice. It may well be, however, that Marshall was more interested in the experiment than in the rights and wrongs of the matter; in any event, his considered views on resale price maintenance in general, or in the case of books specifically, cannot now be established ⁽³¹⁾.

(27) *The Bookseller*, March 1890, p. 244. The letter is reprinted in MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, pp. 5-8.

(28) His letter to Marshall is in MACMILLAN, *ibid.*, pp. 14-15, and also in E. T. GREYER, *Alfred Marshall's Role in Price Maintenance in Great Britain*, « Quarterly Journal of Economics », vol. 48 (1934), pp. 348-352.

(29) See, for example, J. M. KEYNES, *Essays in Biography*, 1933, p. 220, n. 2; also BARNES, *Free Trade...*, p. 143.

(30) Macmillan in his letter to Marshall himself observed that « we have adopted the plan in isolated cases ». See also MACMILLAN, *ibid.*, p. 7. In a « private circular » dated January 1894, Edward Arber, a publisher in Birmingham, explained that he « broke with the underselling system » in 1877, and had been selling « at Net Prices only for the last Sixteen years ». British Library of Political and Economic Science, Coll. G 403 (iii).

(31) The only reference to resale price maintenance I have found in Marshall's

The practice of publishing some titles as net books spread slowly during the 1890's. Other publishers followed Macmillan's example. The number of titles involved, however, remained relatively small. They were mainly books sold at relatively high prices, and enforcement of the resale price conditions was generally ineffective. Yet even the slow introduction of the practice of individually-enforced price maintenance in respect of net books provoked a denunciation in an article in *The Times* in 1894⁽³²⁾. After a review of the events of 1852 and subsequent developments, for which considerable advantages to the book-buyers and authors were claimed, the writer declared: « These advantage are now being furtively destroyed ». He feared an extension of the practice of issuing books as net books: « It is no doubt intended that, as soon as the public becomes accustomed to it, this practice shall be made universal ». He concluded, however, that « possibly, or even probably, the influences

writings is in *Industry and Trade*, third ed., 1932 reprint, p. 302 and footnote. In the text he refers to developments in America, where « 'price maintenance' is enforced on wholesalers and on retailers alike, in order to keep the brand in the favour of traders ». He adds: « Similar policies have been pursued, though perhaps with somewhat less vehemence, in other countries ». Yet by 1919, when the first edition of « *Industry and Trade* » was published, resale price maintenance was effectively established in Britain in chemists' goods, books and magazines, and tobacco products, and had grown in some other trades. Furthermore, the most effective method of enforcing price maintenance, that of collective withholding of supplies from price-cutting retailers, was practised in Britain, though not in the United States, where it was illegal, and where, moreover, individual enforcement was harassed by anti-trust activity. Marshall's appreciation of the facts seems to have been faulty.

In the footnote, Marshall refers to the German *Kartellen Enquête* earlier in the century, which for three days was concerned with booksellers' profits. In his comments, which do not seem to have been confined to the German discussion, Marshall mentions the commercially marginal or sub-marginal work of authors which « is so important to the world that lavish subsidies to it would be well spent, were it not practically impossible to administer them rightly on a large scale... ». He goes on: « It may perhaps be true that a wise use of the retailer's power of combination might have tended to lessen this social discord, if they handled such books at a lower rate than is demanded on popular literature and reprints of books of which the copyright has expired. But in fact the tendency of combination in this case is to discriminate in the opposite direction. No doubt this action follows the path of least resistance; but none the less it is suggestive as to the social influences of trade combinations ». Thus Marshall did not take the now common view that price maintenance in books serves to subsidise the sale of worthwhile but commercially marginal books.

(32) *Publishers, Booksellers and the Public*, « *The Times* », October 24, 1894. Correspondence on this article appeared in « *The Times* » until the middle of November.

which sufficed to abolish this trade-union dictation in 1852 will suffice to prevent its revival in 1894 ».

In the meantime, the first major step in the organisation of the retailing side of the book trade had been taken ⁽³³⁾. In 1890 the London Booksellers' Society was formed. The promotion of resale price maintenance and the mitigation of price competition were its major objectives. An early move was a pledge by its members not to give a bigger discount than threepence in the shilling. Its first major step was taken in April 1894, when a memorial, subscribed by nearly a thousand London and provincial booksellers, was sent to selected publishers :

« We ... beg to submit that the terms upon which you supply the better class of your books ... are totally inadequate to give us a living profit... At the best, when we are able to take advantage of the odd copy, after the bookbuyer has deducted 25 per cent., our gross profit can be but 17½%. And as it is obviously impossible for most of us to venture to take so many when they are published at 7s.6d. and over, we have but a miserable profit of 10 per cent. We remind you that the members of the London Booksellers' Society are pledged not to give way to the demand for a greater discount than 3d. in the 1s., and we suggest that better terms should be given [by the publishers] only to those who are willing to undertake to do the same. We believe that you will be amply repaid by increased sales for any concession you make... » ⁽³⁴⁾.

Most of the publishers declined to make any alteration whatever; but some expressed the view that the solution of the booksellers' difficulties lay in the extension of the net book system. The members of the Booksellers Society then took a pledge not to cut the prices of net books, and asked the publishers of net books to support them ⁽³⁵⁾. Further negotiations and correspondence with publishers ensued. A committee of booksellers met a group of publishers at the house of John Murray, a leading

(33) There had been at least two abortive attempts at organisation to deal with underselling between 1852 and 1890, one in 1859-60 and the other in 1889. The latter attempt was « modest and hesitating »; « but it will not be far wrong to suppose that its indication that some sort of combination in the trade was possible, had a good deal to do with the formal proposal » made by Macmillan in his « epoch-making letter » in « The Bookseller » in the following year (*infra*). See editorial article *The Struggle against Underselling*, « The Bookseller », January 1908, pp. 15-16.

(34) « The Bookseller », May 1894, p. 385.

(35) *Ibid.*, p. 385.

publisher. The publishers in a subsequent letter expressed their inability to help the booksellers. Their view was that the only possibility « of giving effect to the proposed scheme for compelling Booksellers to sell net books at net prices lay in concerted action by the Publishers ». « After considering the question in all its bearings, and consulting several of the leading firms, we find that such concerted action is at present unattainable, and we are reluctantly compelled to inform you that on this account we cannot see our way to adopting the suggested action » ⁽³⁶⁾. Several other publishers ⁽³⁷⁾ were, however, willing to refuse to supply their own net books to any bookseller who cut the price of such books ⁽³⁸⁾.

The London Booksellers' Society now felt that it was necessary to extend its organisation by becoming a national body. Changes were made in its constitution designed to « have the effect of bringing into its membership the retail Booksellers of the country in such numbers that the united views of the Trade can be more strongly pressed upon Publishers » ⁽³⁹⁾. Early in the following year the Associated Booksellers of Great Britain and Ireland was established ⁽⁴⁰⁾. Six months later the new body sent a circular to the principal publishers announcing a forthcoming conference between the two sides, and meanwhile inviting publishers to co-operate with the association (i) by ensuring that net books be re-sold at their full published prices, (ii) by ensuring that no greater discount than 25 per cent. be given by booksellers on non-net books, and (iii) by recognising that « immediate relief is necessary » by giving the smaller trade buyers relatively better terms on their purchases of the more expensive net books ⁽⁴¹⁾. The publishers' response was swift. A small meeting of publishers was held (again at John Murray's house), and C. J. Longman issued a statement on behalf of those present. It was unmistakably hostile. Though « the publishers would naturally be glad, if it were practicable, to relieve the booksellers from the pressure of competition which seems to be the common lot of humanity », combination was not

(36) The signatories of this letter were Longmans, Green & Co., John Murray, Pritchard Bentley & Son, A. & C. Black, Smith, Elder & Co. and Blackwood.

(37) These included Macmillan, Heinemann, Dent and Hodder & Stoughton.

(38) The source of this information is a pamphlet, British Library of Political and Economic Science, Coll. G. 403 (i b).

(39) *Ibid.*

(40) For its objectives, see *ibid.*; also « The Bookseller », January 1895, p. 122. The prevention or mitigation of price competition was the dominant theme.

(41) « The Bookseller », August 1895, p. 677.

practicable. « The reasons... which in 1852 caused a similar attempt to fail are still operative... This doctrine [freedom to resell] which seemed 'reasonable and expedient' to Lord Campbell, Mr. Grote and Dean Milman forty years ago, does not seem less reasonable now ». Authors today would take the same view as their predecessors ⁽⁴²⁾. Though some publishers were critical of the tone adopted by Longman ⁽⁴³⁾, the proposed conference did not take place.

Instead, a well-attended meeting of publishers was held in Stationers' Hall. The meeting resolved that it would be undesirable to appoint a committee to meet the booksellers; according to John Murray, the publishers should not « comply with the proposals of the booksellers », and a meeting would be « futile and misleading ». The publishers did, however, decide to form their own association, the Publishers' Association, in Murray's words « to look after their own interests » ⁽⁴⁴⁾. Though the formation of the Association was welcomed by the Associated Booksellers — who congratulated themselves that this was « the direct outcome of their efforts » ⁽⁴⁵⁾ — the attitude of the new body was distinctly unfavourable. In his inaugural presidential address, after some conciliatory remarks, Longman went on record in these clear terms :

« ...I believe that no good purpose would be served by reviving a proposal which has been recently made, and after thorough consideration, rejected by the publishing trade. I mean the proposal for the establishment of a ring of publishers to raise prices, and to maintain them by the application of coercion to those who did not obey its regulations. I trust that this Association will never fall to the level of a ring. The large and influential meeting of publishers which constituted the Association also declined unanimously to discuss this proposal further, which I believe to be entirely outside the region of what is practical or desirable » ⁽⁴⁶⁾.

Nevertheless, the earlier proposals were formally repeated by the Associated Booksellers, and formally rejected by the new association ⁽⁴⁷⁾.

(42) *Ibid.*, pp. 677-678.

(43) See letter by W. HEINEMANN, « The Bookseller », September 1895, p. 775.

(44) « The Bookseller », December 1895, p. 1193.

(45) « The Bookseller », February 1896, p. 115.

(46) « Publishers Circular », April 25, 1896, p. 444.

(47) See correspondence between the two associations, « The Bookseller », September 1896, p. 825.

The initiation of the next step in the proceedings is obscure. The new proposal was that the publishers should collectively force booksellers not to give discounts greater than twopence in the shilling on the sale of non-net books, which were still by far the majority of books both by number of titles and even more by value of turnover. Odd as it may seem in view of their earlier attitude, it appears that the Council of the Publishers' Association may have made this proposal ⁽⁴⁸⁾. Their initiative on this occasion, as well as their later move in 1899, must be seen against the pattern of the increasing pressure from booksellers.

The response of the booksellers was naturally favourable ⁽⁴⁹⁾, though there was a small group of influential dissenters. In July 1897, the Publishers' Association approved unanimously of the scheme and agreed to « communicate with the Incorporated Society of Authors with a view to securing their co-operation ». The Society, however, turned down the proposed scheme, principally on the ground that it would have involved the coercion of recalcitrant dealers ⁽⁵⁰⁾. The shadow of the 1852 « decision » had once again put an end to a proposal for controlling competition.

Apparently undaunted, the Associated Booksellers returned to the charge in 1898 with a new scheme, exceeding all previous schemes in its ambitions and scope ⁽⁵¹⁾. The proposals embodied three changes. First,

(48) See « The Bookseller », March 1897, p. 198; July 1898, p. 657. Also MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, p. 22. (Macmillan here reproduced a speech he made in July 1897, not 1898 as stated in his book). The Council seems to have made the suggestion « without first taking the opinion of its constituent members ». « The Bookseller », *ibid.*, p. 198.

(49) The Associated Booksellers canvassed the views of 789 booksellers, representing « the best part of the trade »; of these 729 assented to the proposal, 12 declined to co-operate, and 48 failed to reply. MACMILLAN, *ibid.*, pp. 22-23.

(50) The « coercion » would have taken the form of a collective refusal of publishers to supply non-assenting and price-cutting booksellers at better terms than « scrip, without odd books or discount at settlement ». MACMILLAN, *ibid.*, p. 23. (« Scrip » was 25 per cent). These terms would have hit the larger booksellers especially severely, and they were prominent among the minority of booksellers hostile to the scheme. It is quite clear that publishers were not anxious to antagonise these booksellers. The Publishers' Association annual report for 1897-1898 noted: « The Council believe... that if any scheme is to be carried out successfully, it must receive a more nearly unanimous support than was the case with the late proposal, which was opposed, not only by the Society of Authors, but also by a powerful section of the trade in London ». The Publishers' Association of Great Britain and Ireland, *Report of the Council for 1897-1898*, p. 4.

(51) It is interesting that similarly comprehensive schemes for eliminating price

quantity discounts in the form of odd books (25 charged as 24, 13 as 12, or, in some cases, 7 as $6\frac{1}{2}$) were to be abolished. Second, publishers were to supply books to booksellers at « invoiced » prices: these were to be the published prices of net books; 25 per cent. off the published prices of non-net books at 6 shillings and under; and not more than $16\frac{2}{3}\%$ off the published prices of the more expensive non-net books « (on which the price to the public does not need to be 'cut so fine') ». Third, a minimum trade discount of 20 per cent. was to be allowed « to those booksellers who agree not to sell books below the invoiced price, and to them only » ⁽⁵²⁾. This scheme was approved by the Society of Authors, after a sub-committee had reported rather confusedly on the scheme. The sub-committee found, remarkably, that the « plan ...does not involve any coercion », thereby avoiding the error in the previous scheme; moreover, by implication, it would not affect unduly the freedom of the bookseller « of dealing with his own », thereby avoiding another error of the earlier scheme ⁽⁵³⁾. The Society wished to add « two important clauses », the more serious of which was that there should be a provision for « a method of letting booksellers have books on sale or return »; the report of its sub-committee observed that « the introduction of some general system of 'sale or return' and the abolition of the 'odd copy' is essential to the prosperity of the retail book trade ».

The Publishers' Association, not surprisingly, refused to entertain the scheme, the clauses relating to odd copies and the minimum rate of gross profit to booksellers obviously being unacceptable. Its rejection was indicated before the Society of Authors had blessed the scheme. The reasons given were that the abolition of the odd copies was « impracticable », and that the scheme depended on « the principle of depriving the recalcitrant booksellers of trade advantages ». « This was also the main principle of the scheme which was considered last year. It was this principle to which the Society of Authors refused their assent, and which was also opposed by a strong section of the London trade ». The report of its Committee on Trade Terms concluded: « Until these objections

competition and raising retail margins were canvassed in this period in other branches of trade: for example in the grocery trade in 1895 and in the tobacco trade in 1901.

(52) The scheme, and the report on it approved by the Society of Authors, are in « The Bookseller », July 1898, pp. 657-658. Subsequent quotations are from this source.

(53) It seems that this view was based on the permitted allowance of threepence in the shilling off the cheaper non-net books: « it should thus conciliate those discount booksellers who have so long and so earnestly protested against any interference with their freedom of action ».

are removed, the Committee does not see their way to recommend the adoption of the new scheme » ⁽⁵⁴⁾.

The Society of Authors' approval of the scheme did not change the publishers' attitude, which was a blow to the Associated Booksellers, especially in view of the clearly indicated disapproval of any scheme involving coercion of the minority of booksellers by discrimination in the terms on which they could obtain supplies. The apparent willingness of the publishers in 1897 to apply coercion had been « reconsidered » ⁽⁵⁵⁾.

Having rejected the 1897 plan partly because of the objections of the Society of Authors, and having rejected the 1898 plan despite its endorsement by the Society, the Publishers' Association must have felt that it was incumbent on it to make the next move. In fact, early in 1899 a scheme was discussed with the Associated Booksellers under a cloak of secrecy; and details were announced in March. According to the publisher, John Murray, reviewing events once the negotiations had been completed, it was in the booksellers' « interest and at their request that we entered on this discussion » ⁽⁵⁶⁾. There appears to have been no discussion of the scheme with the Society of Authors ⁽⁵⁷⁾.

The new plan was to the effect that « a more general trial of the net system is advisable especially in the case of net books above 6s.; and that (a) new books should be issued as far as possible at net prices, (b) existing books should, where it is practicable, be converted into net books by taking one-sixth off the present price » ⁽⁵⁸⁾. Enforcement of the resale prices of net books was to be achieved by the collective withholding by the publishers of trade terms from price-cutting retailers: booksellers who broke the rule on net books « shall be supplied with the net books of all the

(54) Letter reproduced in « The Bookseller », June 1898, p. 564.

(55) Editorial, « The Bookseller », June 1898, p. 557.

(56) « Publishers Circular », March 25, 1899, p. 320.

(57) According to BARNES, *Free Trade...*, p. 146, « On 3 August 1898 the three associations agreed upon a tentative plan which they formalized the following year ». Contemporary discussions and reports do not mention consultation with the Society of Authors, and suggest that the scheme was devised by the Publishers' Association, and discussed with the Associated Booksellers early in 1899. The Publishers' Association made no reference to consultation with the Society of Authors in its report for the year 1899-1900, and referred only to « the approval of the various Booksellers' Associations throughout the Kingdom ». Publishers' Association, « Report of the Council for 1899-1900 », p. 5.

(58) See MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, pp. 29-30, for the scheme.

signatory publishers at full price only » ⁽⁵⁹⁾. Thus notwithstanding their statement of the previous year, the publishers had accepted a scheme which depended for its enforcement on the method of depriving recalcitrant booksellers of trade advantages. The Publishers' Association had decided to become a « ring » « to raise prices and to maintain them by coercion », to use Longman's words of only a few years before.

The scheme took effect on the first day of the new century, by which date many booksellers had signed the agreement with the publishers to observe net prices. Between 1901 and 1914 the number of new books published as net books increased steadily from over 2,000 titles in 1901 to over 6,000 annually, while over the same period the number of non-net books declined from over 5,500 in 1901 to under 4,000. It is clear, however, that the growing practice of « netting » was heavily weighted towards the more expensive books. Between 1901 and 1914 the annual average retail price of net books ranged between 5.2 and 8.8 shillings, with a steady downward trend; the corresponding retail price of non-net books (the published price less 25 per cent. discount) ranged between 2.1 and 3.2 shillings ⁽⁶⁰⁾. The majority of works of fiction remained subject to discount until the First World War. It is reasonable to suppose that in 1914 more than half of the turnover of the book trade was still in non-net books.

IV

John Murray, then president of the Publishers' Association, in discussing the net book scheme in 1899, said that « we made it very clear to the booksellers that we did not enter on this step through any wish of our own. We should be content to let matters go on as they are » ⁽⁶¹⁾.

(59) Publishers' Association, *Report ... for 1899-1900*, p. 6. For the terms of the agreement required of retailers, and subscribed by 63 publishers, see « The Bookseller », July 1899, p. 593. Those retailers who did not sign the agreement were sent a « formal notice... intimating that they will in all cases be dealt with as if they had signed the agreement ». Publishers' Association, *Report... for 1899-1900*, p. 6.

(60) See Table in TARAPOREVALA, *Competition and its Control...*, p. 36.

(61) *Publishers Circular*, March 25, 1899, p. 320; see also Murray's later observations, « The Bookseller », April 1900, p. 283. On the first occasion the latter journal noted, editorially, that « the proposals have been accepted by the Publishers' Association with unanimity, if not with enthusiasm »; and on the second, that « Mr. Murray was careful to point out that the publishers had no particular affection for the new scheme themselves, and that they only consented to try the experiment because of the importunity of the booksellers... ». « The Bookseller », April 1899, p. 305; April 1900, p. 283. The

By and large, this was a fitting commentary on the events of the 1890's culminating in the Net Book Agreement of 1900. Equally fitting was the observation of H. W. Keay, then chairman of the Associated Booksellers: « The chief factor in the success of the movement had been the formation all over the country of district associations, which had shown the publishers the strength of the bookselling trade » ⁽⁶²⁾. As early as 1863 the booksellers had been advised that, in combatting the « evil » of underselling, they should put their trust in organisation ⁽⁶³⁾. This advice was repeated more pointedly in 1895 by William Heinemann, the publisher, who told the booksellers of the « attitude of indifference to the condition of the bookseller » of « our old historic publishing houses », who would, however, « come in when they see that you [the organised booksellers] are determined to have your way, just as their sleepy *confrères* did in Germany. *L'union fait la force* » ⁽⁶⁴⁾. Moreover, it was the organised booksellers and not the publishers who, after 1900, made the pace in extending the application of the net book system and in tightening up its enforcement ⁽⁶⁵⁾.

A few publishers were more positively in favour of resale price maintenance. Frederick Macmillan and William Heinemann were notable in this respect, and they were useful allies of the booksellers. But on the evidence it is clear that, whatever sympathy they may have had for booksellers, most publishers were more concerned about the adverse effect on the sale of books of a system of price control which meant the raising of the (effective) retail prices of books through the raising of booksellers' gross margins. Higher book prices were the direct, immediate and unmistakable result of the introduction of resale price maintenance, as can be illustrated readily. According to Macmillan, Marshall's *Principles* would have been published at 16 shillings if it had been non-net; the public

scheme itself provided that the various booksellers' associations were to be responsible for detecting « instances of underselling »: « The scheme is drawn up in the interests of the booksellers, as urged by the majority of them and their representatives ». MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, pp. 29-30.

(62) « The Bookseller », April 1900, p. 287.

(63) Editorial in « The Bookseller », April 1863, p. 487; quoted in BARNES, *Free Trade...*, p. 142.

(64) « The Bookseller », May 1895, p. 412.

(65) On this, see TARAPOREVALA, *Competition and its Control...*, passim. The booksellers suffered one major defeat, when the Library Agreement of 1929 was introduced. This is referred to briefly in the concluding section of this article.

would have paid 12 shillings. Its net price was sixpence more ⁽⁶⁶⁾. Heinemann explained in 1894 that on the net books published by his firm « the public has, in fact, been required to pay about 5 per cent. more, and this 5 per cent. has gone into the pockets of the bookseller — and the bookseller only » ⁽⁶⁷⁾. The Net Book scheme of 1899 recommended that existing non-net books should, where « practicable », be converted into net books by taking one-sixth off the non-net published price ⁽⁶⁸⁾. This implied an effective increase in the booksellers' gross margin of one-twelfth of the non-net published price, and an increase in the effective retail price of one-ninth of its former level. More generally, the level of gross margins on net books after 1900 was between $16\frac{2}{3}$ and 20 per cent. ⁽⁶⁹⁾, as against the 10 per cent on sales of non-net books regarded as typical for the average bookseller in the 1890's. There was no suggestion at any time that publishers should or did reduce their trade prices so as to leave unchanged the level of effective retail prices paid by the public: the buyers of books had to pay the higher prices.

Because of the apprehended effects of higher prices on the sale of books, publishers were hesitant to embrace price maintenance. Hence one can observe the slowness of the introduction of « netting » in the 1890's; the tendency for it to be confined to the more expensive books (for which the price-elasticity of demand was thought to be relatively low) both before and after 1900; the generally inefficient enforcement of net prices before 1900; the experimental nature of the net book scheme, which did not bind any publisher to « net » any book; the exclusion of most works of fiction from « netting » before 1918, presumably because publishers believed that the price-elasticity of demand for these books was relatively high, as also the cross-elasticity of demand among competing titles ⁽⁷⁰⁾; and similarly, but even more pronouncedly, the exclusion of school-books ⁽⁷¹⁾. It was the reality of the cost to the publishers of resale price

(66) MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, p. 15.

(67) Letter, « The Times », October 25, 1894.

(68) *Supra*.

(69) TARAPOREVALA, *Competition and its Control...*, p. 87.

(70) It seems that works of fiction began increasingly to be issued as net books during the First World War when, for various reasons, price competition among booksellers had virtually died down. « By making their books net, publishers without any real sacrifice could nevertheless win the goodwill of the organised booksellers ». TARAPOREVALA, *ibid.*, p. 39.

(71) An added factor was the fear that some of the bigger buyers, such as local government authorities, might produce their own school-books if prices were raised.

maintenance that in large measure explains their unwillingness to adopt it to any great extent, until the pressure of retail trade organisation made it expedient for concessions to be made. It seems clear, also, that publishers in general did not find conditions of price competition in the retailing of their books to be inimical to their interests, so that no intervention was called for in their own interests. There were statements as to the decline in the number of well-stocked bookshops, and of provincial bookshops, attributed to the price competition after the « decision » of 1852. There were also statements to the effect that booksellers were being forced to stock other goods in order to make ends meet. Whatever truth there may have been in contemporary assertions of the parlous conditions of book-selling — and no detailed documentation seems to have been furnished — the publishers by their behaviour showed that they, at least, were not unhappy with the results of keen price competition among their trade customers. Whatever changes had occurred since 1852, the great majority of publishers were not dissatisfied with them : to repeat Murray's words, « we should be content to let matters go on as they are ». Indeed, the occasional references by some publishers to the supposedly deleterious effects of price competition on the interests of publishers are interesting in that they almost invariably gave warning of what was likely to happen in the future, and did not refer to the lessons of observed experience. A good example is provided by a speech made in 1897 by Macmillan, who, after referring to claims that the retailing of new copyright books by itself was unprofitable, said : « Although I think it very creditable to the retail booksellers of this country that they should have gone on so long doing their best for us [i. e. the publishers] and our wares under circumstances so disadvantageous to themselves, we cannot reasonably expect them to do so for ever » ⁽⁷²⁾. Until they were pushed and prodded into tentative action by the organised booksellers, the publishers in general were prepared to leave matters alone ⁽⁷³⁾.

(72) MACMILLAN, *Net Book Agreement...*, p. 22; also p. 25. See also LONGMAN in « The Bookseller », July 1897, p. 619: « ...we have now learnt that there is another side to the case, and that the ruin of the retailer would be an evil far greater than a slight increase in the price of books to the public ».

(73) The « facts » of the changes which occurred between 1852 and 1900 are difficult, if not impossible, to establish. The following notes collect some of the evidence :

(i) The change in realised gross margins has already been discussed in the text. The level of gross margins in the 1890's probably did not seem extra-ordinarily low by contemporary standards. Retailers in other trades also were complaining of pressure on their margins, and attempting to raise them. In London several

In 1900 John Murray was able to announce that the inauguration of the Net Book Agreement had not provoked any public dissent: « As to the public, he was glad to find there had been no opposition at all to the new scheme, and in no single instance had objection been made in that

of the large department stores, which in large measure did their own wholesaling, were working on over-all gross margins of between 10 and 15 per cent. of sales, so that their pure « retail » margins were lower. (The precise interpretation of the figures is complicated by the fact that some of these firms themselves did some wholesaling). For some data, see Julia HOOD and B. S. YAMEY, *The Middle-Class Co-operative Retailing Societies in London, 1864-1900*, « Oxford Economic Papers », vol. 9 (1957), p. 321 n.

- (ii) The only documented statistics of the number of retail booksellers have been derived from trade directories. These show that between 1872 and 1900 the numbers increased from 4,161 to 5,165. (Letter of Kelly's Directories Ltd., « Publishers' Circular », March 7, 1925, p. 319). These statistics do not distinguish between different « qualities » of shop, make no allowance for size of shop, and may be subject to changes in coverage.

In 1897 Robert MACLEHOSE wrote that « it has been stated on good authority that only 200 booksellers who have a real knowledge of their business survive out of 1200 some twenty years ago ». « The Report of the Society of Authors on the Discount Question », 1897, p. 21. The « good authority » has not been traced. The figure of 1,200 was mentioned in 1852 by a publisher as the number of booksellers in London and Westminster who had formed a protective association at that time. Letter, « The Times », April 2, 1852. This is a possible source of the figure quoted later. The basis of the figure of 200 for the 1890's cannot be ascertained. « A real knowledge of their business » in any event does not constitute an objective basis for a statistical enumeration. Reference to a similar « 1200 - 200 » contrast has sometimes been made in later publications, though the opening and closing dates have varied, as also the class of bookseller to which the numbers are said to relate (e.g. « booksellers keeping stock of high-class new books »; and « well-stocked and properly serviced bookshops »). For a comment on one of these variants, see editor's note, « Publishers' Circular », March 7, 1925, p. 319.

The reader will be aware that an increase in the number of shops over a period of years in which there is no resale price maintenance is compatible with the view that with price maintenance there are likely to be more shops than in its absence.

- (iii) The publishers who defended price maintenance in 1852 made much of the contention that « free trade » in books would lead to the emergence of a handful of monopolist booksellers. This clearly did not occur, whatever may have happened to the actual number of booksellers.
- (iv) As for booksellers who combined the sale of new books with the sale of other goods such as fancy goods or Berlin wool (ascribed to price competition, as in Macmillan's letter to Marshall), they existed in 1852, when their survival was attributed to the absence of price competition (in an article in « Fraser's Magazine », quoted in BARNES, *Free Trade...*, p. 166). During the latter half of the nineteenth century the previously more rigid divisions within the retail trade were tending to break down throughout the distributive system.

quarter » ⁽⁷⁴⁾. There was no repetition of 1852. Perhaps that was because the « recalcitrant minority » of booksellers did not make a public protest, and because the authors were either favourable to the scheme or else indifferent to it since they could opt out of it. Perhaps, also, the appeal of « free trade », so powerful in 1852, was no longer so strong. Indeed, in the 1890's the supporters of resale price maintenance for books claimed that the doctrine of « free trade » (in its application within the domestic economy) was discredited ⁽⁷⁵⁾. One can be sure that had the government imposed a five per cent. tax on the sale of books, there would have been a public outcry. The introduction and extension of the privately-imposed surcharge passed without public notice or protest.

V

The Net Book Agreement has remained virtually immune from public criticism since 1900. During one period the public libraries were the most important single source of protest. They sought the right to buy books at less than the publishers' net prices, and backed their claim by reference to the volume of their purchases and their social and educational role. Their criticisms, which led to a government-appointed committee of enquiry (which reported in 1927), largely came to an end when, in 1929, an amendment was made to the Net Book Agreement enabling booksellers to give a discount of up to 10 per cent. to public libraries in specified circumstances ⁽⁷⁶⁾.

(74) « The Bookseller », April 1900, p. 285.

(75) The following passage is from an editorial comment on a correspondent's (unpublished) letter, « The Bookseller », October 1895, p. 587: « The issues at stake, though, perhaps, present in a more acute form in our own than in most other trades, are by no means peculiar to it; they form but a branch of the great socio-economic discussions of recent years'. He goes on to argue that the decision of Lord Campbell... was based on the distinctive principles of the now much discredited individualist school of political philosophy, as formulated by Hobbes, Adam Smith, Ricardo and Mill ».

Professor GREYER has commented on the launching of the Net Book Agreement: « The incident illuminates the fundamental transition in Great Britain from extreme laissez faire, when it is contrasted with a similar attempt in 1852 ». GREYER, *art. cit.*, p. 351.

(76) For a detailed discussion of the so-called Library Agreement of 1929, see TARAPOREVALA, *Competition and its Control...*, chapter 10.

It is clear (from contemporary accounts and discussions) that many, probably most, publishers would have preferred to supply books directly to the public libraries (rather than through booksellers or other intermediaries) at terms the same as, or similar to, those at which they supplied booksellers. The Library Agreement was a

After the Second World War, official as well as public disquiet was aroused about resale price maintenance generally. Books, however, were usually regarded as one of the few exceptions to the increasingly-accepted proposition that resale price maintenance was against the public interest. Indeed, in 1962 the Restrictive Practices Court held that the Net Book Agreement was *not* against the public interest in terms of the legislation of 1956 ⁽⁷⁷⁾.

An examination of the judgment of the Court cannot be presented here ⁽⁷⁸⁾. It is nevertheless relevant to the subject of this essay to make the point that a major part of the Court's analysis of the effects of resale price maintenance of books, whatever may be its relevance for the current situation in publishing and bookselling, is largely inapplicable to the historical situation in which the practice developed in the 1890's. The Court predicted — and it stressed the necessarily tentative nature of its prediction — that, in the absence of price maintenance, price competition by booksellers and other retailers of books would be limited and largely sporadic. In the Court's view only a small proportion of all titles would at any time be subject to retail price-cutting, the majority of books being sold at their published prices. Moreover, a large part of the price-cutting would be sporadic, not continuous. It will be recalled that in the late nineteenth century, the most recent period of « free trade » in books in Britain ⁽⁷⁹⁾, price competition was altogether different. Price competition

compromise between the more « extreme » wishes of these publishers and the wishes of most booksellers that no concessions be made to public libraries but that, instead, the Net Book Agreement be enforced more effectively against them. See, for example, letter of Sir Stanley UNWIN, « Publishers' Circular », August 7, 1937, p. 224: « What booksellers never seem to have realised is that, based on American and Canadian experience, recognition [of libraries] would have been the more profitable course to publishers (or, at any rate, to most publishers). It would not have meant putting public libraries on an equal footing with booksellers... They are supplied at a short discount both in the U.S.A. and Canada, and there is no reason to suppose that they would have been treated differently here ».

The compromise nature of the Library Agreement is of particular interest in view of the finding of the Restrictive Practices Court in 1962 (*vide infra*) that the loss of library business by booksellers would have seriously adverse effects on the interests of publishers.

(77) « Re Net Book Agreement 1957 » (1962), L. R. 3 R. P. 246.

(78) For a detailed discussion, see R. B. STEVENS and B. S. YAMEY, *The Restrictive Practices Court: A Study of the Judicial Process and Economic Policy*, 1965, pp. 94, 100-101, 102-104, 128-129 and 224-235.

(79) For fiction the most recent period of « free trade » ended in 1918.

affected all books equally through the system of discounts to customers : it was general, not selective; it was persistent and continuous, not occasional and sporadic. It does not follow from this confrontation of historical experience and the Court's prediction that the prediction is untenable : conditions in the 1890's may not be comparable in relevant respects to those of the 1960's and 1970's. For the prediction to be convincing, however, it is necessary that it should be possible to establish that some change or changes have occurred between the 1890's and the 1960's which make it impossible or improbable that a major phenomenon of the most recent past experience of « free trade » in books would recur today ⁽⁸⁰⁾. The few available studies of developments in publishing and bookselling during the present century do not, in my view, disclose any changes which might provide the basis for a reconciliation of the events of the 1890's and the events predicted by the Court for the 1960's.

LO SFONDO STORICO DEL PREZZO IMPOSTO DEI LIBRI IN GRAN BRETAGNA (*)

Verso la fine del XVIII secolo il commercio librario londinese ha fatto la prima sostanziale esperienza di riduzione di prezzo a opera di un libraio. Questi ebbe successo, ma la difficoltà maggiore fu di ottenere forniture perchè « i principali editori tentarono di boicottarlo ». Si poneva così il problema dell'imposizione dei prezzi di rivendita.

Il numero dei venditori operanti riduzioni di prezzo tuttavia aumentava grazie alla tendenza degli editori — a parte il boicottaggio — di pubblicare libri e volumi con rilegature uniformi per una data edizione. « Poichè non era ovvio che lo stesso libro nella stessa rilegatura fosse offerto con lo sconto in molte librerie, era naturale acquistare il volume dal libraio il cui prezzo fosse più basso di quello di copertina ». Il prezzo di copertina dei nuovi libri divenne dunque sempre più conosciuto, ciò che rendeva ancora più attraente lo sconto da parte dei dettaglianti.

Il primo tentativo organizzato di rendere obbligatorio il prezzo imposto ebbe luogo a Londra nel 1829. Il commercio librario, che aveva una lunga storia di azione concertata in altre materie, decise di considerare la co-

(*) Per gli *Studi in onore di Marco Fanno*.

(80) No evidence was presented to the Court concerning conditions in the book trade before the first Net Book Agreement was introduced.

siddetta « svendita » che, « essendo cresciuta in dimensioni allarmanti », aveva causato « gravi perdite » a « rispettabili librai e editori e seri danni alla rispettabilità del mercato in generale ». Un comitato di librai fu incaricato di imporre il Regolamento del 1829 inteso ad arrestare le svendite. Ai librai dovevano essere negate le forniture di nuovi libri dopo essere stati ammoniti « del danno » della svendita, se vendevano libri al di sotto del prezzo stampato. Fu convenuto che i librai potessero concedere uno sconto del 10% per pagamento a pronti e del 15% per vendite a Clubs del libro, società di letture e società letterarie. L'andata in vigore di queste disposizioni sollevò una quantità di critiche, soprattutto da parte dei librai dettaglianti colpiti e di coloro che intendevano darsi a questo commercio. Charles Babbage attaccò l'accordo nel suo *On the Economy of Machinery* e propose che gli autori i quali, col pubblico, erano i maggiori colpiti, formassero una controassociazione e entrassero nell'editoria. Il piano non trovò aderenti, ma stimolò notevole interesse.

Nel 1848 una associazione di librai ristabilì regolamenti commerciali facendo nuovi sforzi per imporre il prezzo alla vendita. Due anni dopo però questi accordi cessarono immediatamente. Essi non dovevano essere riproposti che mezzo secolo dopo, quantunque l'agitazione per esso (o per accordi con effetti simili) riapparisse di tanto in tanto. Così il « libero commercio » veniva restaurato nel mercato librario; gli « audaci tentativi di mantenere i prezzi dei libri a un livello artificiale » erano completamente falliti. La concorrenza di prezzo si sviluppò sotto forma di sconti offerti dai librai nei confronti dei prezzi di listino. Gli sconti non venivano dati selettivamente su articoli particolari soltanto ma concessi in generale — su tutti i titoli a magazzino o ottenibili in commercio. Lo sconto di due pence per scellino, che era stato concesso da Bickers e altri scontisti prima del 1852, divenne generale a Londra e altrove. Verso il 1890 la concorrenza aveva portato lo sconto generale a tre pence per scellino e vi era qualche limitata tendenza a superarle.

L'ultimo decennio del diciannovesimo secolo ha visto il formarsi di una organizzazione di librai e rivenditori tendente a por fine allo sconto di vendita e ad aumentare i profitti di questo commercio. Fu condotta una serie di negoziati con gli editori i quali infine, nel 1899, consentirono di dare maggiore estensione al sistema del prezzo imposto da loro collettivamente. Mosse e contromosse possono essere seguite nella stampa commerciale del tempo.

Avendo respinto il piano del 1897 parte per le obiezioni della società degli autori e quello del 1898 nonostante l'appoggio della società, l'associazione degli editori deve aver sentito che le incombeva di fare la mossa successiva. Infatti all'inizio del 1899 fu discusso uno schema con l'associazione dei librai in modo del tutto segreto: i suoi dettagli furono annunciati in

marzo. Secondo l'editore John Murray, che passava in rassegna gli eventi a negoziati conclusi, era stato nell'«interesse e a richiesta dei librai che gli editori si erano impegnati in questa discussione». Sembra lo schema non fosse stato discusso con la Società degli autori.

Il nuovo piano vedeva un tentativo più generale del sistema netto raccomandabile specialmente nel caso di libri netti sopra i sei scellini; e disponeva che a) i nuovi libri dovessero essere pubblicati per quanto possibile a prezzi netti; e che b) i libri esistenti, dove possibile, dovessero essere convertiti in libri netti togliendo un sesto del prezzo in vigore. L'imposizione dei prezzi di rivendita per i libri netti doveva essere raggiunta con l'astensione collettiva da parte degli editori dal commercio coi dettaglianti praticanti riduzioni: i librai contravvenenti alla regola del prezzo netto «dovevano essere riforniti con libri netti da parte di tutti gli editori firmatari soltanto a prezzo pieno». Così nonostante la loro affermazione dell'anno prima, gli editori avevano accettato uno schema la cui imposizione si fondava sul metodo di privare i librai recalcitranti dei vantaggi del commercio. L'associazione degli editori aveva deciso di diventare un «ring», «di aumentare i prezzi e di imporli con la coercizione», per usare le parole di Longman's solo alcuni anni prima.

Il Net Book Agreement è rimasto praticamente immune da critiche da parte del pubblico dal 1900. Durante il periodo le biblioteche pubbliche sono state la più importante fonte di protesta. Esse aspiravano ad acquistare libri a meno dei prezzi netti degli editori stante il volume dei loro acquisti e il loro ruolo sociale ed educativo. Le loro critiche, che condussero ad un Comitato governativo d'inchiesta (il cui rapporto è del 1927), cessarono nel 1929 con un emendamento al Net Book Agreement che autorizzava i librai a uno sconto sino al 10% alle biblioteche pubbliche in circostanze determinate.

Dopo la seconda guerra mondiale ci fu una inquietudine generale, ufficiale e pubblica, contro il prezzo imposto di rivendita. I libri, tuttavia, erano normalmente considerati come una delle poche eccezioni alla proposizione sempre più accettata che il prezzo di rivendita imposto fosse contrario al pubblico interesse. Invero, nel 1962 la Corte contro le pratiche restrittive sostenne che il Net Book Agreement *non* era contro il pubblico interesse in base alla legislazione del 1956.

INFORMATION, OBJECTIFS DES ENTREPRISES ET EVOLUTION DES MARCHES

par

M. F. CAPET

Université de Lille.

I

Les théoriciens admettent généralement dans l'analyse des marchés que le degré de connaissance est élevé, que les entrepreneurs, notamment, connaissent parfaitement et leurs coûts et la demande; et que les erreurs d'appréciation se réduisent à une transformation de l'utilité ⁽¹⁾. Admettons, au contraire, qu'il n'y a *pas connaissance parfaite*, notamment des coûts et de la demande. Cette hypothèse, conforme à la réalité, entraîne *deux conséquences* importantes :

1) Les procédés de découverte du monde et le niveau des connaissances de cet état du monde deviennent des variables.

Les procédés de découverte sont nombreux :

- Observation des faits qui implique un coût monétaire ou au minimum du temps; cas de l'entrepreneur individuel;
- Résultat des actions passées et présentes qui prouvent d'une manière positive ou a contrario, que telle explication est valable ou non;
- Informations institutionnelles dans le cas de statistiques professionnelles, d'études techniques ou économiques faites par un organisme professionnel ou étatique.

La précision et l'exactitude des informations ainsi obtenues est fort variable. Elle se réduit parfois à presque rien comme l'a souligné Keynes

(1) MARCO FANNO, *Principi di Scienza Economica*, Padova, Cedam, 1945.

dans des termes demeurés fort célèbres. Admettre qu'il y a connaissance parfaite est donc parfois une hypothèse fort éloignée de la réalité.

2) Dans l'hypothèse de connaissance imparfaite, non seulement les procédés et le niveau des connaissances, mais aussi les objectifs de l'entreprise deviennent des variables. Admettons pour le moment le cas d'une entreprise dont le but fondamental serait par exemple la maximisation des bénéfices à long terme. En cas d'insuffisance d'information, il sera souvent impossible de se rendre compte si l'action est conforme au but que l'on s'est fixé; ainsi en cas de non connaissance de l'élasticité de la demande, il sera impossible d'indiquer le prix qui maximise les bénéfices. On remplacera donc le but fondamental de la maximisation des bénéfices par exemple par deux sous-buts, l'amélioration de la marge bénéficiaire et la réduction des coûts. Notons que ces sous-buts ne sont pas contradictoires avec le but fondamental et qu'ils sont opérationnels en ce sens qu'il est possible de se rendre compte ex-post si telle ou telle action a eu l'effet recherché: ainsi il sera possible de se rendre compte qu'une baisse des prix s'est accompagnée d'une augmentation de la marge bénéficiaire alors qu'il sera impossible de se rendre compte si on a ou non maximisé les bénéfices puisqu'on ne connaît pas l'élasticité de la demande.

Chose importante à noter: ces sous buts ou objectifs varient avec l'information dont on dispose.

Ainsi les objectifs commerciaux seront différents suivant les renseignements que l'on a sur le marché: si l'on ne dispose d'aucune information sur la situation des concurrents on ne peut que chercher à améliorer (augmenter ou diminuer) sa marge de manière à augmenter ses bénéfices globaux; s'il existe des statistiques professionnelles, il peut paraître rationnel pour sauvegarder l'avenir de chercher à maintenir ou à accroître sa part du marché.

En matière de recherche technique, l'information suivant laquelle un concurrent aurait obtenu un certain résultat pousse un laboratoire à obtenir un résultat semblable, objectif qu'on pouvait avoir abandonné préalablement à l'information comme étant trop incertain.

L'instauration du contrôle budgétaire oblige à préciser les objectifs mais aussi les transforme. Quand les résultats sont comparables une année sur l'autre, il est difficile de ne pas faire aussi bien ou mieux; les divers services dont les résultats sont dès lors mesurables sont obligés de limiter la recherche de leurs intérêts particuliers pour améliorer les résultats globaux.

Les praticiens de la recherche opérationnelle savent bien que les

objectifs qu'on leur fixe sont généralement insuffisants et que pour exécuter leurs calculs ils sont souvent obligés de demander à leurs « clients » de préciser leurs intentions : maximiser les bénéfices à long terme soit, mais quel est le taux de dépréciation du futur ? Préférez-vous un bénéfice moyen sans ennuis sociaux et politiques ou un niveau plus élevé qui s'accompagnera de grèves et de pressions gouvernementales ?

Les coûts standards en permettant de repérer dans les prix de revient l'influence des prix d'achat, du niveau d'activité et de l'efficacité, conduisent à se demander quelles sont les raisons de cette efficacité (importance des lancements, âge des produits etc...) et à se fixer des objectifs dans ces domaines qu'autrement on ignorerait.

Rien de surprenant à ce que les praticiens aient attaché beaucoup plus d'importance aux procédés de collecte de l'information qu'aux procédés de maximisation.

L'information dont on dispose transforme en effet comme on peut le voir dans les exemples ci-dessus les objectifs ou sous-buts pour plusieurs raisons : meilleure surveillance des subordonnées qui prennent des décisions ; repérage des conséquences insoupçonnées de ses actes ; contrôle de l'efficacité de ses actes.

Ainsi faire l'hypothèse que *l'information n'est pas parfaite conduit à transformer en variables d'une part les procédés d'information et le niveau des connaissances, d'autre part les objectifs des entreprises. Ces deux éléments sont interdépendants*. Nous avons vu que les objectifs dépendaient de l'information et des procédés d'information. La mise en oeuvre de ces procédés et le niveau des connaissances dépendent bien sûr des objectifs qu'on s'était fixé au préalable.

II

Appelons *fonction d'anticipation* cet état des connaissances et des objectifs ⁽²⁾. Il apparaît immédiatement d'après les exemples ci-dessus qu'à un moment donné, une entreprise poursuit une *multiplicité* de sous-buts ou objectifs en ce qui concerne les ventes, les coûts de fabrication les rapports avec le personnel etc... Certaines fois on recherche un maximum ;

(2) Nous appelons *espérance* la prévision ou l'évaluation des états du monde indépendamment de notre action ;

Anticipation : la prévision ou l'évaluation des états du monde compte tenu de notre action donc

1°) de nos espérances,

2°) de nos objectifs.

la plupart du temps un mieux ou un minimum puisque par manque d'information ou comparaison difficile des divers sous-buts il est impossible de maximiser.

Informations et objectifs évoluent. Cette évolution dépend d'une multiplicité de facteurs que nous regrouperons ici sous deux chefs.

1) Les résultats de nos actes ou, ce qui revient au même, la confirmation ou non par les faits de nos anticipations. L'expérience montre que trois cas peuvent se produire :

Les résultats correspondent en gros aux anticipations. L'explication du monde apparaît donc comme plausible; les objectifs comme valables. Il n'y a qu'un ajustement quantitatif des objectifs : en cas de dépassement ils sont réajustés vers le haut; en cas de légère insuffisance, il y a un réajustement vers le bas. Si on fait l'hypothèse que l'environnement ne change pas, ces tâtonnements conduisent vers une situation stable, vers un nirvâna.

Les résultats sont surprenants. L'explication du monde, l'information et les objectifs poursuivis apparaissent comme non valables. Ils doivent être réajustés d'une manière importante que nous appellerons qualitative. En cas de succès surprenant, la réalité révèle une puissance insoupçonnée des moyens; il est possible de viser plus haut; on observe donc l'environnement sous un éclairage nouveau; on peut poursuivre des objectifs à plus long terme; dominant les difficultés mineures de tous les jours, pénétrant dans des domaines nouveaux, il est possible de mieux coordonner les divers sous-buts ou objectifs. En cas d'échec surprenant les moyens n'apparaissent pas aussi efficaces que prévus. Pourquoi? Il faut revoir l'explication des choses : viser moins haut. Quelle que soit la cause de cette surprise il y a évolution de l'environnement, dynamisme de l'individu qui le pousse dans des domaines mal connus de lui. Peu importe que cette surprise soit le fait d'échecs ou de succès, elle s'accompagne d'une révision des connaissances, d'une évolution des objectifs.

Les résultats sont catastrophiques en ce sens que la manière de vivre actuelle ne pourra même plus se poursuivre. Il faut courir au plus pressé : et dès lors les objectifs sont à court terme; on considère les problèmes indépendamment les uns des autres; on n'a pas la possibilité de renouveler son information; la panique s'empare des individus et des dirigeants.

2) Bien sûr, toutes les entreprises n'ont pas la même fonction d'anticipation, ne réagissent pas de la même manière à un environnement donné. Cette spécificité dépend de nombreux facteurs. Nous retiendrons à titre indicatif :

Le milieu économique et social qui diffère non seulement par les situations objectives mais encore par l'information, les types d'objectifs tout faits qui s'offrent aux entreprises. Notons simplement que les groupes fortement structurés imposent des considérations de relations personnelles importantes; au contraire, un groupe rassemblant un nombre élevé de personnes ou de firmes, de formation récent donc peu structuré, implique des relations entre individus beaucoup plus anonymes. La concurrence au sens étymologique ou sociologique du terme y sera donc beaucoup plus effective.

Taille et nature de l'activité de l'entreprise qui conduira à avoir des objectifs à plus ou moins long terme.

Age des dirigeants...

Passé des dirigeants et de l'entreprise. Celui-ci fournit certaines informations, en exclut d'autres puisque les nécessités de la lutte et de la décision journalière conduit à une sélection des informations et que la vie en groupe accentue cette sélection. De plus ce passé est source d'un dynamisme plus ou moins grand, d'une capacité plus ou moins développée de chercher de nouvelles idées et de fixer des objectifs plus ou moins élevés suivant que ces dirigeants et cette entreprise ont été soumis à des surprises plus ou moins fréquentes et ont su les surmonter. Certaines connaissances ont une importance particulière; ce sont celles qui sont à la base de la vie de l'entreprise et de sa manière de procéder; ce sont des techniques déterminées de fabrication ou de vente ou de financement suivant la nature de l'activité de l'entreprise: dans ce domaine l'entreprise aura donc des possibilités que ses concurrents n'auront pas; mais juste retour des choses ces connaissances l'empêcheront d'en acquérir rapidement d'autres.

Ainsi il apparaît que non seulement le *niveau des connaissances et les objectifs* sont des variables mais encore des *variables dépendantes, partiellement du passé immédiat et du passé plus antérieur, partiellement* de facteurs que faute de meilleur terme nous appellerons *conjonction historique*. Appliquée à l'analyse des marchés cette manière de voir revient à dire que *l'information et les objectifs des entreprises* n'est pas indépendante du marché comme le supposent la plupart des théoriciens des prix mais *résultent partiellement de l'évolution récente et antérieure du marché, partiellement des facteurs dits exogènes*.

Cette fonction d'anticipation telle qu'elle est ici développée permet d'intégrer entre-eux et au corps de la théorie traditionnelle un certain nombre d'apports modernes: les notions de niveau satisfaisant de Simon

et Papandreou, de seuil et de dynamisme de J. Marchal et P. L. Reynaud, de surprise de Schackle, bien qu'ici nous présentons les choses sous un autre angle : nous envisageons la surprise une fois l'acte réalisé alors que notre auteur envisage l'ajustement de l'acte de manière — dans un monde plein d'ignorance — à éviter la surprise.

Les auteurs classiques objecteraient sans doute à cette fonction d'anticipation qu'elle est peut-être plus conforme aux apports de la théorie psychologique moderne que la maximisation pure et simple des bénéfices ou de l'utilité mais qu'elle n'accroît pas les possibilités d'explication ou de prévision des théories économiques.

Qu'en est-il dans un domaine particulier — puisqu'il faut nous limiter — celui de l'analyse des marchés?

III

Soit donc notre fonction d'anticipation. Les anticipations se composent d'informations et d'objectifs liés entre eux. Les différents rapports possibles entre concurrents ou stratégies, mutuelle dépendance ou ajustement réciproque des prix, indépendance ou leadership des prix, maximisation jointe etc..., apparaissent comme des états qu'on découvrira et recherchera en cas de non satisfaction de la situation antérieure, un peu comme un monopoleur qui recherche un prix ou un système d'adaptation aux variations de la demande dans le cas d'une situation jugée peu satisfaisante. Les *stratégies théoriques* possibles correspondent donc à *des états des anticipations qu'on découvre et recherche éventuellement plus ou moins rapidement*. Schubik a montré que dans l'établissement des matrices de stratégies il fallait tenir compte des possibilités d'élimination et de financement. Nous soutenons que ces *matrices de stratégies* ne doivent pas être utilisées telles quelles mais comme *complément des fonctions d'anticipation*.

Jusqu'à présent les théoriciens ne sont pas arrivés à jeter un pont entre les analyses théoriques et les descriptions d'une manière satisfaisante : les descriptions servent bien d'illustration aux considérations théoriques mais il n'y a pas, à notre connaissance, d'analyse descriptive détaillée qui soit faite suivant les schémas théoriques. *La fonction d'anticipation permet de saisir d'une manière théorique un nombre élevé de faits :*

1) Dans le cas de l'oligopole :

Elles permettent de lever l'indétermination qui suivant les analyses de Stackelberg, Fellner, Shubik etc..., existe dans le duopole notamment

entre les couples de stratégies de leadership des prix, ajustement réciproque des prix, quasi accord etc... Certes ces analyses ont montré que toutes ces stratégies ne sont pas également avantageuses pour les divers protagonistes, que certaines « imputations en dominant d'autres ». Mais ces analyses ne montrent pas comment on va vers la situation la plus avantageuse; et chose plus grave, l'observation des faits montre que les entreprises peuvent adopter pendant longtemps des stratégies qui, suivant l'analyse théorique, ne sont pas les plus avantageuses; c'est notamment le cas quand la demande est de beaucoup supérieure à la capacité de production pour des raisons de conjoncture ou parce que le produit est nouveau; dans ce cas en effet les entreprises fixent la plupart du temps leurs prix sans trop tenir compte de la réaction de leurs adversaires, bref pratiquement une politique d'ajustement réciproque des prix et non de maximisation jointe qui serait plus avantageuse. Les fonctions d'anticipations permettent d'expliquer cela fort bien : historiquement il y a eu un prix et une politique : on continue à pratiquer le même prix et la même politique — souvent implicitement — tant qu'il n'y a pas de surprise qui oblige à se poser des questions et à adopter une nouvelle attitude ou stratégie qui apparaisse plus satisfaisante. En cas de surprise on recherche une stratégie plus efficace.

Ces mêmes fonctions d'anticipations permettent de *comprendre ou d'intégrer à la théorie de l'oligopole un certain nombre de faits* :

L'influence de l'information sur les rapports entre concurrents : Cette information peut prendre en ce qui concerne les marchés des aspects fort divers : existence de catalogues, bourse, statistiques sur les ventes ou la part du marché de chacun des concurrents, renseignements commerciaux et financiers. La nature des informations aura beaucoup d'influence sur les objectifs poursuivis. Quand les prix des concurrents ne seront pas ou mal connus, la tendance à adapter les prix à la demande qui s'adresse directement à la firme, donc à pratiquer une politique d'ajustement réciproque des prix sera grande. Quand il y aura connaissance non seulement des prix mais du montant des ventes de l'adversaire, il y aura une tendance certaine à chercher à garder une certaine part du marché; on sera — et dans ce cas là seulement — dans la situation d'un jeu à somme nulle. Quand il y aura des statistiques commerciales et financières et qu'on saura avoir des possibilités d'action financière, on sera dans la situation décrite par Shubik.

Influence de la personnalité des dirigeants et des modèles sociaux qui font, nous l'avons vu, que les entreprises réagissent différemment dans cer-

taines situations objectives de demande et de coût. Certains paraphrasant Hicks diront que l'utilité des entrepreneurs est différente; explication inexistante puisqu'on peut avancer la même chose pour n'importe quelle réaction des entrepreneurs dans n'importe quelle situation. Ici, au contraire, nous pouvons expliquer et prévoir même dans une certaine mesure le comportement des gens par leur passé et leur appartenance à un milieu déterminé. Il devient possible de jeter un pont entre les analyses historico-sociales et la théorie économique.

Intégration à la théorie de certaines pratiques telles que full cost, adoption généralisée des prix d'une firme dite barométrique, basing point etc... qui s'expliquent partiellement par la difficulté de recueillir des renseignements sur les coûts ou le comportement des adversaires si on n'adopte pas une attitude simple et nettement déterminée.

Evolution des marchés : Quand un produit est récent, les entreprises tendent à s'ignorer et à pratiquer une politique des prix d'ajustement réciproque. A mesure que le temps s'écoule et que la demande relativement à la capacité de production est moins importante, l'attitude des concurrents se transforme : ils adoptent des attitudes de lutte ou de collusion; évolution que la théorie classique ne peut expliquer puisque suivant celle-ci la situation de collusion est toujours supérieure ou égale à une situation d'action individuelle quel que soit le rapport entre l'offre et la demande. De plus cette évolution crée des réflexes : dynamisme ainsi que nous l'avons vu et même idée de rechercher un niveau de bénéfices plus ou moins élevé : ainsi l'hypothèse — chère aux théoriciens — *de la maximisation des bénéfices ne correspond pas à un objectif indépendant et transcendant la nature des marchés mais d'une certaine évolution des marchés ou d'un certain environnement social*. L'expérience le confirme. En ce début d'été 1965 certains milieux patronaux français, certaines autorités publiques prennent nettement conscience que la participation aux marchés internationaux par les difficultés qu'elle présente, est source de dynamisme; bien plus, on s'aperçoit que les entreprises françaises ne cherchent pas à faire suffisamment de bénéfices.

2) Ces fonctions d'anticipations permettent de mieux analyser le phénomène de pliopole ou arrivée *de nouveaux venus*. On sait que cette arrivée — ou même sa menace — s'accompagne d'une révision des objectifs des entreprises déjà établies. Cette révision peut s'expliquer par les nouveaux modèles offerts par les firmes qui pénètrent sur le marché. Mais pas toujours, puisque parfois cette réaction résulte de la simple menace de pénétration et que le nouveau comportement n'est pas semblable

à celui de ceux qui vont s'établir. Cette réaction ne peut donc s'expliquer que par l'effet de surprise que l'annonce de l'arrivée de nouveaux venus ne peut pas manquer de provoquer dans un marché oligopolistique. De même le découragement, l'abandon de toutes réactions efficaces avant l'arrivée effective des nouveaux arrivants comme cela se rencontre parfois avec le Marché s'explique par la réaction de type catastrophique que nous avons exposée.

Pénètrent sur un nouveau marché les entreprises qui dynamiques s'étendent dans de nouveaux domaines ou sont obligées de se reconverter. Ceci est conforme à notre explication suivant laquelle le changement ne peut se produire que s'il y a une certaine habitude de dynamisme ou si certaines surprises obligent à revoir sa manière de faire. Le nouveau domaine est généralement couvert par les techniques de base de l'entreprise ainsi que le montre notamment Mademoiselle Penrose.

Certes, la théorie classique peut expliquer ces phénomènes : la réaction des firmes établies par une augmentation de l'élasticité de la demande; la raison d'être de la migration par l'abaissement des coûts ou une augmentation de la demande; le sens des migrations par le fait que les connaissances nouvelles ne sont pas chères comme étant le sous-produit gratuit d'une activité antérieure. Mais ces théories sont construites d'une manière ad hoc, ne semblent pas couvrir tous les cas et ne correspondent pas toujours à ce que les responsables ressentent, choses qu'il faut éviter.

INFORMAZIONE, OBIETTIVI DELLE IMPRESE ED EVOLUZIONE DEI MERCATI (*)

Nell'analisi dei mercati i teorici suppongono generalmente, che il grado di conoscenza sia elevato; che gli imprenditori, segnatamente, conoscano perfettamente i loro costi e la domanda; e che gli errori di valutazione si riducano a una trasformazione dell'utilità. Qui si ammette, per contro, che *non esiste conoscenza perfetta*, e, in particolare, dei costi e della domanda. Da cui due conseguenze importanti:

1) I procedimenti di scoperta del mondo e il livello della conoscenze di questo stato del mondo diventano delle variabili.

I procedimenti d'indagine sono numerosi:

(*) Per gli *Studi in onore di Marco Fanno*.

- Osservazione dei fatti, la quale implica un costo monetario o almeno del tempo, caso dell'imprenditore individuale;
- Risultato delle azioni passate e presenti che provano affermativamente o a contrario se una spiegazione è valida o no;
- Informazioni istituzionali nel caso di statistiche professionali, di studi tecnici o economici fatti da un organismo professionale o di Stato.

Precisione ed esattezza delle informazioni così ottenute variano molto. Spesso si riducono pressochè a nulla, come ha sottolineato Keynes in termini ormai celebri. Ammettere che vi sia conoscenza perfetta è dunque spesso ipotesi del tutto estranea alla realtà.

2) In ipotesi di conoscenza imperfetta, non solo i procedimenti e il livello delle conoscenze diventano variabili, ma lo diventano anche gli obiettivi stessi dell'impresa. Si ammetta per il momento il caso di un'impresa il cui scopo fondamentale sia ad esempio la massimizzazione degli utili di lungo andare. In caso d'insufficienza d'informazione sarà sovente impossibile rendersi conto se l'azione è conforme allo scopo che ci si è prefissi; impossibile indicare il prezzo che massimizza gli utili. Si sostituirà dunque lo scopo fondamentale della massimizzazione degli utili ad es. con due scopi subordinati, il miglioramento dei margini di utile e la riduzione dei costi. Notiamo che questi scopi di secondo ordine non sono in contraddizione con lo scopo fondamentale e che essi sono operativi nel senso che è possibile rendersi conto *ex-post* se questa o quella azione ha avuto l'effetto ricercato: così sarà possibile rendersi conto che una diminuzione dei prezzi ha avuto come conseguenza di aumentare il margine di utile mentre sarà impossibile rendersi conto se si sono massimizzati gli utili perchè non si conosce l'elasticità della domanda.

Cosa importante da notare: questi scopi o obiettivi variano con l'informazione di cui si dispone.

Così gli obiettivi commerciali saranno differenti a seconda delle informazioni che si hanno sul mercato: se non si dispone di nessuna informazione sulla situazione dei concorrenti non si può cercare di migliorare (aumentare o diminuire) il proprio margine in maniera da accrescere gli utili globali; se esistono statistiche professionali, può ritenersi ragionevole per salvaguardare l'avvenire di mantenere o accrescere la propria porzione di mercato.

In materia di ricerca tecnica, l'informazione secondo la quale un concorrente avrebbe ottenuto un certo risultato spinge il laboratorio a ottenere un risultato analogo, obiettivo che si sarebbe probabilmente abbandonato come troppo incerto in mancanza d'informazione.

L'instaurazione del controllo di bilancio obbliga a precisare gli obiettivi ma anche li trasforma. Quando i risultati si possono confrontare un anno

con l'altro, diventa difficile non fare anche meglio o peggio; i diversi servizi i cui risultati diventano così misurabili sono obbligati a limitare la ricerca dei loro interessi particolari per migliorare i risultati globali.

Gli esperti di ricerca operativa sanno benissimo che gli obiettivi che si assegnano loro sono generalmente insufficienti e che per eseguire i loro calcoli sono obbligati a domandare ai « clienti » di precisare le proprie intenzioni: massimizzare gli utili di lungo andare, sta bene, ma quale è il saggio di deprezzamento del futuro? Sarà preferito un utile medio senza noie sociali e politiche o un livello più elevato che comporterà scioperi e pressioni governative?

I costi standard permettendo di reperire nei prezzi di costo l'influenza dei costi d'acquisto, del livello di attività e dell'efficacia portano a chiedersi quali sono le ragioni di questa efficacia (importanza dei lanci, età dei prodotti ecc.) e a fissare degli obiettivi in questi ambiti che diversamente sarebbero ignorati.

Nulla di sorprendente quindi che i pratici abbiano attribuito maggiore importanza ai procedimenti di raccolta d'informazione che a quelli di massimizzazione.

L'informazione di cui si dispone trasforma infatti gli obiettivi primari e secondari per molte ragioni: migliore sorveglianza dei subordinati che prendono decisioni; individuazione di conseguenze insospettate di questi atti; controllo dell'efficacia dei loro atti.

Così, muovendo dall'ipotesi che *l'informazione non è perfetta, da un lato si arriva a trasformare in variabili i procedimenti d'informazione e il livello delle conoscenze, e d'altro lato gli obiettivi delle imprese sono interdipendenti.*

Approfondendo, l'autore arriva inoltre a stabilire che il livello delle conoscenze e gli obiettivi non solo sono variabili, ma *variabili dipendenti*, in parte del passato immediato e remoto, in parte dei fattori che in difetto di miglior termine si possono definire storici. Applicata all'analisi dei mercati questa ricerca — come qui si esemplifica — porta a concludere che l'informazione e gli obiettivi delle imprese non sono indipendenti dal mercato come suppone la maggior parte dei teorici del prezzo, ma dipende in parte dall'evoluzione recente e passata del mercato e in parte da fattori esogeni.

IL COMPLESSO DI GIUSTINIANO

Fra le tante manie la cui deformazione patologica affligge il nostro mondo italiano, certamente una delle più atte ad aggiungere confusione è quella che maggiormente si è impadronita della nostra classe politica: la mania di riformare la legge. E' tutto un fiorire di Giustiniani in centesimo i quali forse ignorano che Giustiniano non mutò, ma raccolse e coordinò l'opera dei suoi predecessori in materia legislativa, solo togliendo il troppo e il vano, con ritocchi modesti.

Forse questi Giustiniani improvvisati non sanno che la legge in buona parte si modifica da se medesima senza che occorra l'intervento del nuovo legislatore. E' sufficiente dare una scorsa al diritto civile e a ogni branca del diritto per accorgersi che le leggi hanno mutato il significato senza porre mano a esse. Il mutare del costume, del rapporto economico e politico, il mutare delle tradizioni di ogni specie e della stessa concezione della vita, incidono in modo notevolissimo sul significato delle norme. Le norme in materia di rapporti di famiglia, ad esempio, sia civili sia penali, sono ora integralmente mutate, pur prescindendo dall'influsso su di esse esercitato dalla mutata carta costituzionale dello Stato.

Anche senza parlare di interpretazione evolutiva (ossia di un processo cosciente di mutamento del senso delle norme) senza che l'interprete se ne avveda, mutando il substrato sociale su cui le norme si fondano, le norme medesime diventano diverse, lo voglia o meno l'interprete. Le stesse parole quasi si alterano sotto gli occhi di colui che le studia. Se egli riesce a porsi fuori dal mondo che le attornia e a divenire cosciente di questa alterazione, si avvedrà di essa e potrà valutarne la rilevanza.

Ma un altro elemento ancora concorre a cambiare il senso della legge e, questa volta, coscientemente: lo studio dei testi e la loro migliore comprensione. Nel momento in cui la legge è redatta e umido è il suo inchiostro, infatti, è pressoché impossibile intenderla rettamente. Leggendola, anche l'interprete più raffinato non potrà impadronirsi del suo senso che in parte assai modesta.

Osserviamo le rubricelle delle norme e dei capitoli del codice. Redatti ancora nel momento medesimo di redazione della legge, in genere non aderiscono al suo significato che in parte assai piccola. In genere esse non riassumono le norme ma offrono pericolose suggestioni all'interprete che deve guardarsene per non cadere in svarioni a volte madornali. Questo non accade perché coloro che redigono le rubricelle — le quali, come è notissimo, non fanno legge — siano sprovveduti oppure dolosamente preoccupati di deformare la legge. Si tratta spesso di gente esperta di diritto e persino di persone che hanno collaborato a stendere le stesse disposizioni che vogliono riassumere. La deformazione avviene appunto perché la legge è stata appena redatta e non è passato il tempo di decantazione necessario per comprenderla. Nemmeno i redattori della legge possono sperare di intenderla subito appieno. Son sotto i miei occhi le parole di un geniale processualista che si occupò della stesura della legge fallimentare: dopo aver redatta la legge ci accorgemmo di tutte le belle cose *che nessuno di noi aveva voluto* mettervi dentro e che c'erano in essa; ci accorgemmo delle brutte cose *che nessuno di noi aveva voluto* mettere in essa e che pure c'erano. Nobili parole di un esperto di diritto le quali indicano la elementare verità che la legge, come l'opera d'arte, una volta emanata vive di vita propria e assume un proprio significato che magari è diverso da quello che il redattore voleva darle.

Un autorevole giurista ci diceva giorni or sono che per capire un codice come quello del 1942 ci vogliono cinquant'anni. La cosa non fa meraviglia. Si pensi che le parole di Cristo, dettate molti secoli or sono sono ancora lungi dall'aver dato ai suoi interpreti tutto il senso profondo in esse contenuto. Quello che accade al Vangelo non può non accadere alla legge dato anche il ben diverso impegno di coloro che hanno provveduto alla stesura dei testi nell'un caso e nell'altro.

Ci sono punti del codice del 1942 che appena ora vengono affrontati dall'interprete, mentre prima erano letti in modo empirico e quindi deformati.

Si vede subito, notando questo processo e studiandone il significato, che esso corrisponde al succedersi di visioni successive dello stesso luogo man mano che una persona è in grado di abbracciare una porzione maggiore dell'orizzonte con il proprio sguardo. Anche nello studio della legge a una prima lettura appare il senso gretto e atomistico delle norme intese ognuna in se stessa e quindi avulse dal sistema. Con il proseguire degli studi invece si abbraccia una parte sempre maggiore delle norme costituenti l'ordinamento e l'interpretazione diventa veramente sistematica e tale da dare la *vis* e la *potestas* della legge medesima.

Se questo è vero, come sembra indiscutibile, è vero altresì che voler mutare le disposizioni prima che sia chiarito in pieno il loro significato, ossia prima di aver superato la lettura gretta e spesso ingiusta delle norme, si tradiscono le medesime e si compie la stessa assurdità che compie colui che ritiene stupide o insultanti le parole di una persona prima che questa abbia parlato; invero il legislatore ha parlato solo quando è stato inteso appieno; prima di questa comprensione il suo messaggio era lettera morta.

Ed ecco che, mutate le norme, ricomincia la fatica di Sisifo; l'interprete deve ricominciare a studiare le norme, rifacendo il lavoro già fatto e ormai privo di valore, passando per gli stessi errori necessari anche se spesso senza avvedersene.

Dette così, le cose appaiono assurde. Mutare prima che le leggi siano intese nel loro vero significato, ossia prima che la giustizia e l'equilibrio in esse contenuti siano svelati e trovino la loro applicazione è senza senso. Ma il peggio è che la legge non è solo argomento di studio per i giuristi cosiddetti « teorici »; essa è comando per gli organi dello Stato tenuti a farla valere dando a essa la forza che l'ordinamento a essa riconosce. I giudici e gli organi amministrativi dello Stato, aiutati dagli studiosi che evincono dalle norme la volontà del legislatore, applicano la legge nei confronti dei cittadini. E' allora facile comprendere come il senso inesatto di una norma si traduca in ingiustizia che il legislatore non ha voluto e quindi in doppia ingiustizia, ossia, in parole diverse, in corrispondenza di un altro angolo visuale e del fenomeno, con distruzione di ricchezza o con distorsione di ricchezza dalla sua retta via, con attribuzione di diritti a colui che non li ha in base alla legge, oppure con rimozione dei diritti dal patrimonio del loro giusto titolare. Il procedimento di interpretazione della legge si può dire quindi seminato di distruzione di ricchezza e di sciagure in molti casi e di ingiustizia, ché altro non sono i tentativi di comprendere la legge prima che essa assuma il suo vero significato.

Si deve aggiungere che questo procedimento di interpretazione è tutt'altro che facile e sereno. Occorre grande applicazione e fatica. E per di più si deve ogni volta superare la precedente interpretazione, appesantita dalla vischiosità dei vecchi schemi strenuamente difesi da coloro che credono di difendere con essi la giustizia o meglio il corretto senso della legge. E' naturale a esempio che i giuristi già formati, leggendo le disposizioni nuove, tentino di immetterle nei loro vecchi schemi che magari a esse non si adattano più. E pure naturale è che i giudici resistano alle nuove interpretazioni talvolta credendo in buona fede di difendere la

giustizia conservando la corretta interpretazione a dispetto dei tentativi degli innovatori.

Come riconoscono gli economisti, un ordinamento sicuro, dall'interpretazione oramai consolidata, costituisce una indubbia ricchezza per un paese, una ricchezza che innovando si distrugge. Né si sa, prima che la legge nuova sia correttamente interpretata (il che richiede un lunghissimo periodo di assestamento) quali belle cose e quali brutte contenga la legge nuova anche se si è *creduto* di darvi un determinato significato. Non si sa se uno strumento, magari apprestato per moralizzare o in genere per risolvere determinati conflitti di interessi, sia invece idoneo a portare disordine e ingiustizia.

Infatti occorre tener conto, indipendentemente dal significato delle disposizioni nuove, della reazione o meglio delle reazioni che essa susciterà nei vari strati di persone alle quali la legge si applica. Queste reazioni spesso possono frustrare una legge rendendola lettera morta oppure volgere in direzione diversissima la forza che si riteneva rivolgere a tutt'altro scopo. Fatta la legge, trovato l'inganno, dice la saggezza popolare.

Le osservazioni che si possono fare a proposito della frenesia innovatrice in campo legislativo sono anche di altra natura, completamente diversa. La legge è, per la sua stessa natura, un'opera di codificazione della saggezza del popolo per il quale è dettata e al quale si rivolge con la sanzione e la coercizione dello Stato. Senza questa saggezza e questo equilibrio la legge è ingiusta. Se prodotta in un tempo di confusione e di squilibrio, in un'epoca di transizione sotto ogni profilo, non può che essere caduca e anche ingiusta in quanto legata al momento nella quale è stata redatta e quindi sfornita di quella universalità che si fonda sulla natura umana e sui suoi problemi, eterni oppure anche mutevoli ma in un ciclo di anni così lungo che si può tranquillamente parlare di immutabilità (umana). Invece nel nostro tempo accade un fenomeno contrario esattamente a quello sperato. Uomini politici la cui fortuna è legata a equilibri di voto veramente precari e a situazioni di interessi nazionali e internazionali essenzialmente transitori pretendono di dettar leggi eterne codificando sui desideri impliciti di un periodo che di saggezza ne possiede poca, ossia sull'arbitrio.

Né è finita.

Una delle caratteristiche tanto essenziali delle norme giuridiche da far parte del concetto stesso di legge e della definizione della legge (ossia della determinazione del confine della legge rispetto ad altri atti dello Stato) è l'*astrattezza*. Per questa caratteristica quest'atto supremo dello

Stato si rivolge a un'astratta quantità di cittadini e di ipotesi ben precise ma « astratte », ossia a priori indeterminate. Perché si possa applicare a casi concreti e determinati e a persone determinate, la fattispecie della legge deve essere riconosciuta dal giudice o in genere dagli organi dello Stato addetti all'applicazione della legge come assolutamente identica a una determinata fattispecie concreta.

Spesso invece, al momento presente, la legge porta impresse le caratteristiche oltre che di una caducità che la rende labile e provvisoria anche quelle personali di certi cittadini. Per certe leggi si potrebbe determinare nome e cognome alla mano, nell'interesse di quali persone o di quali gruppi di persone l'atto dello Stato è destinato a essere applicato. Può darsi che questa non sia una caratteristica esclusiva del tempo presente, può anche darsi che in altri tempi si sia avuto questo fenomeno deprecabile, ma mai come ora l'astrattezza della legge ha fatto difetto. Essa è divenuta assai di frequente una mera caratteristica della formula, divorziata dalla sostanza alla quale dovrebbe tuttavia riferirsi.

L'astrattezza della legge infatti è giustizia e la concretezza è ingiustizia. Il legislatore che provvede per un numero indefinito di interessi e di persone che al momento della redazione non hanno nome né volto e che l'avranno solo in seguito per opera e intervento di altri organi dello Stato, fa opera di giustizia e di imparzialità; colui che ha invece in mente determinate persone o gruppi ben identificati distrugge il senso della giustizia e crea la sfiducia e il disordine allontanando dallo Stato le simpatie dei cittadini. Anziché protettore dei loro interessi, i cittadini giudicheranno lo Stato fondato su tali leggi come un colosso da temere e da evitare, se non quando trovano possibile ottenerne favori parziali e settari.

Per far ottenere a certi gruppi di persone una posizione nell'industria, che altrimenti, per le vie della legge vigente ne sarebbero esclusi, si procederà — come si è proceduto — alla nazionalizzazione della industria stessa. Per far posto a certe persone, che per le vie legali fino al momento della promulgazione della legge interessata non avrebbero potuto raggiungere una posizione scientifica-universitaria, si riforma l'ordinamento universitario. Per consentire a certi politici di controllare le grosse società si riforma la legge societaria.

Il tragico di questa situazione è che coloro che intendono ottenere agevolazioni dalla legge usandola come strumento di potere anziché come suprema regolatrice dei contrasti di interessi fra i cittadini in base a principi pressoché eterni, non si fermano dinanzi a nulla. Per raggiungere un vantaggio determinato non si preoccupano se le distruzioni (pubbli-

che), che a questo vantaggio (privato) sono legate, sono assolutamente sproporzionate al vantaggio stesso. Si preoccupano solo del raggiungimento del loro scopo e nulla più. Per cui vantaggi (privati) magari assai modesti, quantitativamente parlando, sono raggiunti con la conseguenza di scatenare veri cataclismi e distruzioni e lutti addirittura a carico di coloro che consentivano al pretesto di farsi tutelare.

Non esitiamo quindi a porre tra i complessi che affliggono il nostro tempo il deprecato « complesso di Giustiniano ». Esso domanda cura e rimedio, giacché traducendosi in vincoli di costume sarebbe destinato a sopravvivere nelle norme anche quando il suo spirito fosse perento, come pregiudizievole propagatore di azione politica, economica e civile.

ERNESTO SIMONETTO

Università di Padova, Facoltà di Scienze Politiche.

L'ACCELERATORE E IL RISCHIO

Il problema della periodicità degli investimenti è stato sempre posto in rilievo nella ricerca della « causa determinante » del ciclo economico ⁽¹⁾; analisi deduttive accompagnate spesso da inchieste statistiche hanno portato molti studiosi a formulare dei legami di tipo causale fra il saggio di variazione della domanda di beni di consumo ed i movimenti degli investimenti.

E' stato notato che, durante la fase ascendente del ciclo, le industrie produttrici di beni strumentali si sviluppano molto più fortemente delle industrie produttrici di beni di consumo, mentre, nella fase discendente il processo si inverte lasciando inalterata la caratteristica fondamentale, cioè le industrie produttrici di beni strumentali sentono per prime e più duramente l'effetto della contrazione ⁽²⁾.

(1) TOUGAN-BARANOWSKI, *Les crises industrielles en Angleterre*, Paris, 1913, Citato da Hansen in « Business Cycles and National Income », W. W. Norton & Company Inc. New-York, 1951, p. 277 s.; A. SPIETHOFF, *Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft*, citato da Hansen in « Business Cycles », cit., p. 292 s.; G. CASSEL, *Theoretische Sozialökonomie*, C. F. Wintersche Verlagshandlung, Leipzig, 1921; J. SCHUMPETER, *Business Cycles*, McGraw-Hill Book Company Inc., New-York, 1939. *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge Mass., V^a edizione, 1955. L'edizione tedesca è stata ridotta in italiano da G. Demaria e K. Mayer nel V° volume della nuova Collana di Economisti Italiani e Stranieri, UTET, Torino, 1932; D. H. ROBERTSON, *Banking Policy and the Price Level*, A. M. Kelley, New-York, 1949; C. F. BIEKERDIKE, *A Non-monetary Cause of Fluctuations in Employment*, « Economic Journal », settembre 1914. — M. FANNO, *La teoria delle fluttuazioni economiche*, UTET, Torino, 1947. — F. A. HAYEK, *Capital and Industrial Fluctuations*, « Econometrica » aprile, 1934. — L. MISES, *La stabilizzazione del potere d'acquisto della moneta e la politica della congiuntura*, Nuova Collana di Economisti, vol. VIII, UTET, Torino, 1935. — J. GABILLARD, *La théorie des cycles d'Albert Aftalion*, in « Fluctuations Économiques », vol. I, Editions Domat Montchrestien, Paris, 1954, pp. 25-55. — M. CLUSEAU, *La théorie des crises chez Hayek*, in « Fluctuations Économiques », cit., p. 293 s. — J. BUQUET, *Les fluctuations économiques selon A. G. Pigou*, in « Fluctuation économiques », cit., p. 183 s. — J. M. CLARK, *Strategic Factors in Business Cycles*, ristampa di A. M. Kelley, New-York, 1949. — R. F. HARROD, *The Trade Cycles*, Oxford, 1936. — W. C. MITCHELL, *Business Cycles*, New-York, 1913.

(2) A. AFTALION, *The Theory of Economic Cycles Based on the Capitalistic Thec-*

Ciò ha fatto sì che molti studiosi abbiano ritenuto di poter individuare la « causa determinante » del ciclo economico nello squilibrio che si viene a determinare fra attrezzatura produttiva e produzione per il consumo.

« Vi sono certi fatti di rilievo sul comportamento delle crisi i quali indicano una sola direzione e che possono essere collegati con un'unica spiegazione. Sembra, per primo, che le materie prime e i beni di produzione varino, in generale, più ampiamente, tanto in valore che in volume, dei beni di consumo, i prezzi all'ingrosso fluttuino più ampiamente dei prezzi al dettaglio » (3).

Così durante la fase ascendente del ciclo verrebbe accumulata una quantità eccessiva di beni capitali che il sistema economico non è in grado di sopportare in modo durevole e quindi si determinerebbe una crisi (4).

Altri ritengono che questo squilibrio è provocato da fattori monetari quale una penuria di moneta che diminuendo i depositi presso le banche costringerebbe queste ultime a decurtare fortemente i crediti alla produzione (5). Con ciò però non viene negato il ruolo eventuale di altri fattori nelle fluttuazioni cicliche, tuttavia il credito e la circolazione monetaria sono ritenuti fattori preponderanti (6).

Altri ancora richiamano indirettamente in causa i fattori monetari: sono coloro i quali ritengono che la « causa determinante » del ciclo sia da ricercare in quei fattori che si ricollegano direttamente alla produzione, cioè tutte quelle circostanze che possono portare ad un eccessivo espandersi dell'attrezzatura produttiva (le invenzioni, le scoperte, l'apertura di nuovi mercati, ecc.) (7).

In effetti, sia che siano chiamati o no in causa i fattori monetari il ciclo sarebbe causato da una supercapitalizzazione e tale idea è stata sensibilmente rafforzata dalla teoria dell'acceleratore, giacchè il ritenere che l'elemento motore del ciclo economico sia da ricercare nella formazione del ca-

nique of Production, « Review of Economic Statistics », ottobre 1927 sta in *Readings in Business Cycles and National Income*, G. Allen & Unwin, Londra, 1953.

(3) J. M. CLARK, *Business Acceleration and the Law of Demand. Readings in Cycles Theory*, G. Allen and Unwin LTD, Londra, 1954, p. 236.

(4) G. HABERLER, *Prosperité et Depression*, Société des Nations, Ginevra, 1943.

(5) G. U. PAPI, *Studi sulla teoria monetaria dei cicli industriali*, « Giornale degli Economisti », Marzo, 1930, p. 205 s. — F. VIRO, *Il risparmio forzato e la teoria dei cicli economici*, Società Editrice « Vita e Pensiero », Milano, 1937.

(6) « I cambiamenti dei movimenti monetari sono la causa unica ed esclusiva delle variazioni dell'attività economica, dell'alternarsi di periodi di prosperità e di depressione, dell'animazione e del marasma degli affari » (HAWTREY, *The Art of Central Banking*, 1932, cap. 3).

(7) SPIETHOFF, SCHUMPETER, CASSEL, *op. cit.*

pitale e quindi nell'investimento ha portato ad attribuire notevole importanza a detta teoria ⁽⁸⁾.

Il principio di accelerazione.

Un incremento di reddito, se non viene tesoreggiato, provoca un probabile incremento nella domanda di beni e servizi. Questo incremento, se è ritenuto duraturo, provoca una variazione molto più ampia della domanda di attrezzature produttive.

Per domanda di beni e servizi si intende la domanda di prodotti finiti in relazione allo stadio precedente di lavorazione. In tal modo il principio di accelerazione è valido non solo per i beni di consumo durevoli o no, ma per tutti i prodotti intermedi ⁽⁹⁾.

Facendo l'ipotesi che il flusso produttivo sia stato costante per un certo periodo, al termine del quale intervenga una variazione provocata dall'incremento della domanda di un certo bene, che cosa avverrà nella domanda di attrezzature?

Per rispondere a questo quesito sembra opportuno introdurre le seguenti ipotesi:

- 1) che non vi sia capacità produttiva rimasta inutilizzata,
- 2) che l'attrezzatura produttiva sia distribuita uniformemente per età,
- 3) che vi sia un certo rapporto costante fra attrezzatura e produzione,
- 4) che l'offerta di attrezzatura sia infinitamente elastica,
- 5) che non vi siano variazioni di tecnica,
- 6) che non vi siano variazioni nei prezzi,
- 7) che l'incremento di domanda del bene considerato sia duraturo e non transitorio.

Sotto tali ipotesi, sia, ad esempio, il valore della produzione uguale a 200 ed il valore delle macchine uguale a 1.200 di cui il 10% deve essere ammortizzato ogni anno per far fronte alla sostituzione. In altri termini si suppone che la durata utile dell'impianto sia di 10 anni. Il che porta alla conclusione che se non si verificheranno cambiamenti ogni anno bisogna costruire macchine nuove per un valore di 120. Se ora la domanda del bene passa da 200 a 210, e se come abbiamo supposto non vi è macchinario inutilizzato, bisognerà aumentare l'attrezzatura produttiva esistente del 5%, cioè di 60. Per cui la domanda di attrezzature passerà da 120 a 180 con un incremento del 50%. Così un aumento del 5% nella domanda di prodotti finiti incrementa la domanda di attrezzature del 50%.

(8) J. R. HICKS, *Contributo alla teoria del ciclo economico*, Editrice l'Industria, Milano, p. 150.

(9) HABERLER, *Prosperité et dépression*, cit.

L'aumento della domanda di attrezzature non potrà essere permanente se la domanda di prodotti finiti non continua ad aumentare per ogni periodo con lo stesso saggio o con un saggio maggiore, perchè ciò che effettivamente ha valore non è l'aumento assoluto ma il saggio di aumento. (Vedi tabella 1).

Periodo	Valore della domanda finale Q	Sostituzione I_r	Investimento netto indotto I_i	Investimento lordo $I_r + I_i$	Variazioni percentuali	
					della domanda finale	dell'investimento lordo
1	200	120	0	120	0	0
2	210	120	60	180	5 %	50 %
3	240	120	180	300	14,28%	66,6%
4	300	120	360	480	25 %	60 %
5	350	120	300	420	16,6 %	-12,5%
6	370	120	120	240	5,7 %	-42,8%
7	370	120	0	120	0	-50 %

Come è noto l'ipotesi secondo la quale la domanda relativa alla sostituzione è costante ha indotto Frisch a porre una riserva relativa al momento in cui incomincia il declino degli investimenti in valore assoluto. Il sapere se gli investimenti declinano in valore assoluto a partire dal momento preciso in cui il saggio di crescita della domanda finale passa per il suo valore massimo (punto di flesso) è molto importante perchè da ciò dipende la spiegazione del rovesciamento congiunturale.

Delle due forze (investimenti per la sostituzione e nuovi investimenti) la cui risultante forma l'investimento globale, una può ridursi per effetto del rallentato aumento della domanda finale mentre l'altra può risultare rafforzata. Può verificarsi un effetto compensativo con riguardo al cambiamento che avviene nella curva degli investimenti: « Una diminuzione nel saggio d'incremento della domanda di beni di consumo provocherà diminuzione, in valore assoluto, nella domanda di attrezzatura unicamente nel caso in cui la riduzione del saggio annuo di crescita della domanda finale, espresso in percentuale, supera *in percentuale l'aumento degli investimenti* per la sostituzione » ⁽¹⁰⁾.

Se ad ogni intervallo di tempo si aumenta l'attrezzatura di una quantità costante, dopo un certo periodo di tempo si dovrà aumentare la domanda di attrezzature per la sostituzione. Se, come abbiamo supposto, la durata dell'attrezzatura è di 10 anni, dopo tale periodo bisognerà sostituire anche le 60 macchine supplementari. Quindi, se da questo momento, la do-

(10) R. FRISCH, *Capital Production and Consumer Taking*, « Journal of Political Economy », aprile 1932, p. 254.

manda di prodotti finiti non aumenta, ma si mantiene costante, la domanda di attrezzature supplementari sarà costituita da quelle per la sostituzione.

Il rapporto tra le diverse grandezze che intervengono può esser espresso nel seguente modo:

$$K_t = C_t - C_{t-1} = \beta (Q_t - Q_{t-1})$$

di cui K_t = produzioni di beni capitali; $C_t - C_{t-1}$ = incremento subito dagli stocks di capitali nel periodo $t-1$, t ; $Q_t - Q_{t-1}$ incremento di produzione del bene nel periodo $t-1$, t ; β coefficiente di accelerazione. Esprimendo il principio di accelerazione in questo modo si ha la possibilità di fare le seguenti osservazioni: la prima uguaglianza ($K_t = C_t - C_{t-1}$) è una identità fra la produzione corrente di beni capitali e l'incremento dello stock di attrezzatura; la seconda, indica la connessione fra attrezzature e incremento della produzione finale sempre nell'ipotesi di un acceleratore costante ⁽¹¹⁾. Tuttavia, bisogna considerare il fatto che l'ampiezza della domanda di attrezzature è funzione anche della durata dell'attrezzatura stessa. Infatti, ammettendo che le attrezzature abbiano una durata di 20 anni, bisognerà ogni anno sostituire $1/20$ (cioè 60) del valore iniziale delle macchine (1.200). Ora se la domanda di prodotto finito aumenta del 10% la domanda di macchine dovrà aumentare del 100%, infatti la domanda complessiva di macchine sarà di 180; 60 per la sostituzione e 120 per aumentare la produzione da 200 a 220. Se d'altra parte il periodo utile dell'attrezzatura diminuisce, diminuirà anche il valore del coefficiente di accelerazione e cioè supponendo che la durata utile dell'impianto sia solo di 2 anni, ogni anno dovranno essere sostituite macchine per un valore di 600 delle 1.200 esistenti e se la domanda di prodotto finito passa a 220 la domanda di attrezzature sarà di 720; 600 per la sostituzione e 120 per far fronte all'incremento di domanda del prodotto.

Anche in assenza di attrezzature può verificarsi un aumento della domanda di mezzi di produzione; ad esempio, quando sia produttori che venditori debbono mantenere fissi o quasi gli stock di prodotti finiti con il volume delle vendite e della produzione.

Il caso è identico per molti aspetti a quello fra attrezzatura e quantità di prodotto finito.

Supponendo che la vendita di un certo bene ammonti a 100.000 unità al mese, per esempio, e che i venditori abbiano l'abitudine di tenere una scorta permanente che corrisponda all'incirca alle vendite di un mese (100.000 unità), se la domanda di tale bene aumenta del 10% (cioè passa da 100.000 a 110.000 unità) e se i venditori desiderano mantenere sempre lo stesso rapporto fra vendite e scorte, la domanda dei dettaglianti ai produttori cre-

(11) A. D. KNOX, *The Acceleration Principle and The Theory of Investment: A Survey*, «Economica», agosto 1952, p. 271.

scerà una tantum di più delle vendite, infatti passerà a 120.000, 110.000 unità per le vendite al consumo e 10.000 per incrementare le scorte. Anche qui, se la domanda del bene declina, ed i venditori decidono per prudenza di mutare il rapporto fra scorte e vendite, la domanda fatta ai produttori subirà una flessione molto più accentuata.

Sembra vi sia completa identità, nel comportamento delle variazioni delle attrezzature e delle scorte di prodotti finiti, ma tale identità non è riscontrabile dal punto di vista quantitativo. Nel caso dell'attrezzatura vi sono delle particolarità che fanno sorgere riserve nell'applicazione del principio di accelerazione. L'ipotesi di un rapporto relativamente fisso fra l'ammontare delle vendite e le scorte appare irrealistica, in quanto le scorte a differenza degli impianti possono essere facilmente aumentate o diminuite, inoltre possono variare non solo per effetto di modifiche della domanda, ma anche per effetto di operazioni speculative. Infine la durata delle scorte è molto più breve di quella dell'impianto. Anche se nel caso delle scorte, la domanda fatta ai produttori può seguire più da vicino l'andamento delle vendite, che non quella di attrezzature.

Fatto importante è che, per fare aumentare la produzione bisogna ricorrere immediatamente a forti immobilizzi o sotto forma di attrezzature o sotto forma di scorte. La durata, poi, dell'attrezzatura obbliga, inoltre, a fare delle previsioni sull'andamento futuro della domanda, andamento che, per il caso delle scorte, si presenta con un grado maggiore di certezza.

Se noi supponiamo che la domanda di un prodotto finito si presenti non con aumenti costanti, ma con delle oscillazioni di tipo periodico nel senso che prima aumenta e poi diminuisce (vedi figura 1) vedremo che queste oscillazioni si trasmettono allo stock di capitale. Sia l'una variazione che l'altra possono essere rappresentate con due curve sinusoidali in cui la curva che rappresenta il movimento della domanda di attrezzature nei suoi punti di flesso precederà quella che rappresenta il movimento della domanda di prodotto finito ⁽¹²⁾ (Vedi figura 1).

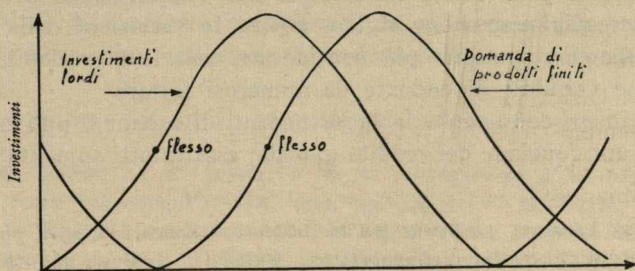


FIG. 1.

(12) A. H. HANSEN, *Business Cycles*, cit., p. 180 s.

Cioè la domanda di prodotti finiti oscilla causando delle oscillazioni nella domanda di attrezzature. Il volume degli investimenti lordi (sostituzione + investimenti netti) è minore di quello della domanda di prodotti venduti sebbene le oscillazioni percentuali siano assai maggiori. Il fattore essenziale non è però il semplice fatto che la domanda di prodotti finiti aumenti o diminuisca in valore assoluto, ma il ritmo del cambiamento o le variazioni di questo ritmo.

Se la domanda di attrezzature scende a zero e se la domanda di prodotti finiti continua a diminuire, per il fatto della irreversibilità più o meno forte dei capitali impiegati, si verrà a costituire un eccesso di capacità produttiva, la quale impedirà una ripresa immediata del processo accelerativo allorché la domanda di prodotti finiti riprenderà ad aumentare.

Il modello esemplificato relativo al principio di accelerazione, come abbiamo visto, si basa su molte ipotesi semplificatrici esplicite ed implicite. Delle quali la più importante sembra essere quella secondo cui esisterebbe un rapporto fisso, di ordine tecnico, tra volume della produzione e stock di attrezzature. Di conseguenza un aumento nella domanda di beni di consumo provocherebbe inevitabilmente un aumento degli investimenti, la cui ampiezza sarebbe posta in evidenza dal coefficiente di accelerazione. Inoltre, le fluttuazioni dell'investimento netto sarebbero in stretta relazione con l'altezza del coefficiente di capitale e con la durata delle attrezzature.

Supporre che per effetto dell'aumento della domanda finale si manifesti la necessità di aumentare l'attrezzatura può anche esser vero ma voler determinare una equazione che indichi di quanto deve essere aumentata l'attrezzatura in relazione alla variazione della domanda non risponde alla realtà del fenomeno.

La formulazione tecnica del principio di accelerazione suppone l'azione induttrice della variazione della domanda di beni di consumo ⁽¹³⁾. Lo studio di P. A. Samuelson ⁽¹⁴⁾, relativo alle relazioni tra la teoria del moltiplicatore e quella dell'acceleratore ha fatto sì che l'applicazione del principio di accelerazione risultasse meno rigida, poichè le variazioni della domanda di beni di consumo non sono più considerate come una variabile indipendente ma come variabile dipendente da numerosi fattori.

Si sa che in un certo senso la spesa in beni di consumo può essere considerata come una funzione del reddito globale; essa infatti aumenta quando il reddito cresce.

(13) S. BACCHI ANDREOLI, *La teoria dell'acceleratore*, « Bancaria », 1951, pp. 1035-1051.

(14) P. A. SAMUELSON, *Interaction between Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration*, « Review of Economics and Statistics », maggio 1939; riprodotto nei « Readings in Business Cycle Theory » George Allen and Unwin, London, 1950, pp. 261-269.

Le fluttuazioni della domanda finale costituiscono la causa principale per spiegare, in termini molto semplificati, l'emergere del processo accelerativo; infatti se si ammettono le ipotesi semplificatrici dianzi menzionate non si può negare l'evidenza logica di un processo di tale tipo. Però è da osservare che la realtà è molto complessa e che non è interamente spiegabile con processi troppo semplificati in cui si suppone l'esistenza di una o di poche cause.

Le fluttuazioni della domanda di beni di consumo, non possono quindi essere considerate come l'unica causa che dà inizio al processo di accelerazione, in quanto tale processo, alla luce dei fatti, risulta essere molto complesso per effetto dell'intervento di molti fattori sia oggettivi che soggettivi.

Capacità produttiva ed acceleratore.

Nella visione macroscopica è il sotto-impiego generalizzato che prelude al processo di ripresa, ma in questo caso il principio di accelerazione, per lo meno in un primo tempo, non entra in funzione. Si può ammettere che il miglioramento progressivo della situazione economica spingerà in generale le industrie a effettuare degli investimenti; ciò si farà sentire per prima in quelle imprese che non erano, o lo erano solo marginalmente, toccate dalla depressione; in questo caso il principio di accelerazione fa sentire il suo effetto. Però a misura che si accentua la ripresa, i fattori produttivi disponibili sul mercato si rarefanno e si verificheranno delle tensioni sul mercato del lavoro. Da questo momento diminuendo l'elasticità dell'offerta di capitali, il principio di accelerazione non potrà funzionare appieno perchè sarà impedito dall'arrestarsi degli investimenti ⁽¹⁵⁾. Una economia vicina al pieno impiego è caratterizzata da uno squilibrio crescente fra la domanda globale e la capacità produttiva corrente. I fattori produttivi presenteranno una offerta sempre più inelastica cosicchè si verificherà un aumento dei loro prezzi.

In prossimità della piena occupazione quando tuttavia può esistere un certo grado di *disoccupazione frizionale*; la produzione diventa inelastica e cioè la crescita della produzione è frenata dalla mancanza di fattori produttivi ⁽¹⁶⁾.

In questo caso un nuovo aumento della domanda di prodotti finiti si

(15) J. R. BONDEVILLE, *Le suremploi ou les conséquences d'une pénurie de main-d'oeuvre*, « Revue économique », sett. 1952, pp. 690-710. — G. D. N. WORSWICK, *La stabilité et la flexibilité du plein emploi*, in « L'Economie du plein emploi », P.U.F., Paris, 1949, pp. 69-98. — J. R. HICKS, *Valore e capitale*, cap. X, pp. 124-135.

(16) F. PERROUX, *Sur la politique du plein-emploi*, « Economie appliquée », nn. 1 e 2, 1955, pp. 285-306. — M. KALEKI, *Theory of Economic Dynamics*, Rinehart & Company, Inc., New-York, 1954, pp. 126-127.

traduce in una nuova pressione sui prezzi. In altri termini se il pieno impiego globale, come ottimo economico, si trasforma in massimo tecnico arresta progressivamente gli investimenti.

Molti economisti hanno più volte sottolineato che quando si ricorre alla nozione di pieno impiego globale il ragionamento macroscopico diventa troppo schematico e quindi molto lontano dalla realtà. Se si ammette che i prezzi, i salari e i costi reagiscono a delle sollecitazioni verso l'alto prima che sia raggiunto il limite di pieno impiego, e bisogna sottolineare il fatto che l'innalzamento non è nè generale nè uniforme ⁽¹⁷⁾, si formeranno delle strozzature le quali produrranno degli effetti diversi a seconda dei settori economici interessati.

La nozione di pieno impiego globale, teoricamente malagevole da definire poichè non è neanche statisticamente controllabile e verificabile ⁽¹⁸⁾, logicamente conduce ad invalidare la base del principio di accelerazione. Comportando il pieno impiego globale la mancanza di riserve di fattori produttivi inoperosi, un incremento nella domanda non potrebbe essere fautore di nuovi investimenti.

Se partiamo invece dal presupposto che le industrie produttrici di beni strumentali non hanno raggiunto il limite del pieno impiego mentre questo è pienamente raggiunto nelle industrie produttrici di beni di consumo, cioè se le industrie di beni strumentali hanno ancora un certo margine di capacità produttiva, un aumento della domanda di beni di consumo che metta in moto il principio di accelerazione potrà far raggiungere il limite di pieno impiego anche alle industrie di beni strumentali.

Secondo J. R. Hicks ⁽¹⁹⁾, il cui apporto teorico in materia è fondamentale, in una prima approssimazione potrebbero porsi due limiti di pieno impiego: uno proprio delle industrie produttrici di beni di consumo ed uno delle industrie produttrici di beni capitali. In una seconda approssimazione tali limiti verrebbero ricercati nell'ambito delle singole industrie produttrici dello stesso bene o di beni legati da un forte rapporto di sostituzione; l'analisi verrebbe condotta per la ricerca del limite di pieno impiego di tipo sezionale. Nella misura in cui i limiti di capacità saranno raggiunti in quelle industrie produttrici di beni di consumo, che in un primo momento vedranno crescere i loro prezzi e di conseguenza le occasioni di guadagno (e se questi aumenti di prezzo non provocheranno una diminuzione sensibile

(17) C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di Economia Politica*, vol. II, Giuffrè, Milano, 1960, p. 309 s.

(18) J. R. HICKS, *op. cit.*, cap. X.

(19) J. R. HICKS, *op. cit.*, cap. X.

degli investimenti, per effetto della diminuzione del risparmio), un aumento durevole di tale tipo farà aumentare gli investimenti. Ma se le industrie produttrici di beni capitali non dispongono di un certo margine di capacità produttiva inattiva, l'aumentata domanda provocherà anche in questo settore un innalzamento dei prezzi. Spingendo più avanti l'analisi Hicks ha constatato che nella realtà l'aumento della produzione urterà più o meno repentinamente contro delle strozzature di settore. Esistono dunque dei limiti, dei « punti semi-critici » ⁽²⁰⁾, che variano da prodotto a prodotto, che prima o poi finiranno con l'ostacolare seriamente l'ulteriore incremento della produzione. Alla luce di quanto sopra, il principio di accelerazione opererebbe o no a seconda della situazione in cui verrebbe a trovarsi ogni singola industria. Cioè sarebbe l'elasticità delle offerte particolari ad influenzare il processo accelerativo e verrebbe così a cadere l'omogeneità implicita nel pieno impiego globale.

In altri termini un'analisi globale « invita ad un trattamento meccanico e formale di qualche grande contorno isolato ed attribuisce agli aggregati una propria vita ed un significato causale che non possiedono affatto » ⁽²¹⁾.

Il principio di accelerazione se è formulato in termini globali è affetto da grosse deformazioni, anche se la sua validità si limita essenzialmente all'analisi di un preciso tipo di relazione inter-industriale o inter-settoriale. La sua validità varia in senso spaziale oltre che temporale, cioè varia da settore a settore nello stesso tempo, ed anche a parità di condizioni varia nel tempo per effetto della forte componente soggettiva.

Se in prima approssimazione astraiamo dal comportamento dell'imprenditore, cioè se riteniamo nullo l'effetto delle azioni soggettive, il principio di accelerazione si riassume in una precisa relazione di tipo meccanico; ma se ci si vuole avvicinare di più alla realtà occorre constatare che gli investimenti dipendono dalle decisioni coscienti dell'imprenditore, il quale non agisce secondo un unico riflesso, ma è spinto da un certo numero di elementi e di fatti valutati in modo soggettivo ⁽²²⁾.

Allorquando un imprenditore vede aumentare la domanda dei beni prodotti dalla sua impresa cercherà di adattare i suoi impianti, il suo capitale circolante e la sua organizzazione complessiva all'accresciuto volume delle vendite. Il modello semplificato del principio di accelerazione postula in

(20) J. M. KEYNES, *Occupazione, Interesse e Moneta. Teoria Generale*, UTET, Torino, 1959.

(21) SCHUMPETER, *Business Cycles*, McGraw-Hill Book Company Inc., New-York, 1939, vol. I, p. 44.

(22) G. DEMARIA, *La Teoria Keynesiana dei cicli economici*, Studi Keynesiani, Giuffrè, Milano, 1953, p. 202.

questo caso una reazione meccanica dell'imprenditore. Evidentemente però non è questa la realtà poichè in generale le imprese dispongono sempre di un certo margine di capacità produttiva, la quale non è detto debba consistere in attrezzatura inoperosa, ma può essere ottenuta attraverso una utilizzazione più intensa della mano d'opera e delle attrezzature. In questo modo si può, in un primo tempo, ritardare l'acquisto di nuovi macchinari. Se si considera poi il fatto che questi margini di capacità produttiva variano da impresa ad impresa la relazione messa in evidenza dal principio di accelerazione diventa sempre più imprecisa. Staticamente la capacità produttiva di una impresa è espressa dall'ampiezza delle sue attrezzature, però ciò non esprimerebbe nulla dal punto di vista economico, nel senso che per capacità produttiva si intende piuttosto il flusso dei beni che possono essere prodotti dall'impresa in un certo periodo di tempo quando tutto l'impianto è utilizzato ad un certo grado d'intensità ⁽²³⁾.

La determinazione della capacità produttiva ottima suppone la migliore utilizzazione, sia dal punto di vista quantitativo che qualitativo, di tutti i fattori. Infatti, lo sforzo dell'imprenditore è volto a combinare i fattori produttivi in modo da ridurre al minimo i costi ⁽²⁴⁾. Ora l'utilizzazione del concetto della produzione ottima secondo il criterio economico risponde meglio all'analisi del principio di accelerazione ⁽²⁵⁾. La definizione economica di capacità produttiva ottima, teoricamente facile da definire (egualianza delle produttività marginali ponderate dei singoli fattori) ⁽²⁶⁾ presenta notevoli difficoltà in pratica (indivisibilità di alcuni fattori, ecc.) per cui non ci si può meravigliare se i risultati non coincideranno con quelli che scaturirebbero dalla relazione d'accelerazione necessariamente astratta ⁽²⁷⁾.

Nel periodo breve se la produzione a costi minimi non coincide con il volume massimo della produzione tale volume può essere facilmente raggiunto mediante un certo aumento dei costi, cioè è possibile aumentare la

(23) L. M. KOYCK, *Distributed Lags and Investment Analysis*, North Holland Publishing Company, Amsterdam, 1954, pp. 41-43.

(24) C. BRESCIANI-TURRONI, *op. cit.* — E. GUTENBERG, *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Heidelberg, 1955, vol. I^o, p. 56 s. — J. P. DE BODT, *La formation des prix*, P.U.F., Paris, 1956, pp. 40-46. — J. LECAILLON, *Les coûts et les prix en courte période*, « Revue Economique », gennaio 1952, p. 46 s.

(25) A. D. KNOX, *op. cit.* — J. R. HICKS, *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, Clarendon Press, Oxford, 1950, pp. 39-40.

(26) G. U. PAPI, *Uniformità nel piano di un produttore*, « Giornale degli Economisti », maggio-giugno 1949, p. 243.

(27) J. DEAN, *Managerial Economics*, Prentice-Hall, 1951, p. 304.

produzione mediante la utilizzazione più intensa dei fattori. Anche se una impresa lavora in condizioni ottime può coprire entro certi limiti un aumento della domanda del suo prodotto agendo sulla durata del lavoro (ore straordinarie, turni notturni, turni festivi, ecc.). In questo caso si suppone che una maggiore quantità di lavoro possa essere combinata proficuamente con una data attrezzatura. Però tutto questo prima o poi urterà contro limiti invalicabili. Cioè l'elasticità della capacità produttiva nel periodo breve può essere limitata dalla mancanza di mano d'opera, il costo del lavoro straordinario può superare di molto la produttività dello stesso, il sacrificio richiesto ai lavoratori può ad un dato momento superare l'utilità marginale dell'incremento di reddito per cui il lavoro offerto diminuirà.

Infine se l'introduzione di nuova mano d'opera comporta il ricorso a tipi di lavoratori sempre meno qualificati deprimendo la produttività del lavoro nell'ambito dell'impresa, i costi tendono a salire in modo più che proporzionale.

Come per il lavoro, l'impresa può aumentare la sua capacità produttiva ricorrendo ad una utilizzazione più intensa dell'impianto (10 ore al posto di 8, 7 giorni per settimana al posto di 6), naturalmente tenendo conto della rapidità dell'usura delle macchine, dell'aumento delle spese di riparazione e di controllo e dell'andamento dei rischi tecnici i quali tendono a crescere. Le ragioni citate fanno sì che la riserva tecnica che risulta da una modificazione della durata del lavoro e della durata dell'utilizzazione dell'impianto, anche se posta in limiti ristretti, influenzi le decisioni degli imprenditori riguardo agli investimenti.

Se non è possibile aumentare la capacità produttiva perchè sia gli impianti che il lavoro sono utilizzati al massimo si può ricorrere, se è possibile, ad una migliore razionalizzazione del processo produttivo. Quindi, per quasi tutte le imprese, esiste una certa riserva di capacità produttiva di breve periodo. Ora, poichè l'elemento motore del principio di accelerazione sono le fluttuazioni della domanda finale, sarà l'ampiezza e la durata di queste a far decidere un aumento o meno dell'attrezzatura ⁽²⁸⁾ tenuto conto che la riserva di capacità, dipendente da condizioni di mercato e da esigenze tecniche ⁽²⁹⁾, darà luogo a dei ritardi più o meno lunghi in dipendenza dell'elasticità delle curve dei costi, dell'andamento della congiuntura e delle aspettative degli imprenditori.

(28) J. TINBERGEN, *Statistical Evidence of the Acceleration Principle*, « Economica », maggio 1938, pp. 164-176. — A. KISSELGOTT e F. MODIGLIANI, *Private Investment in the Electric Power Industry and the Acceleration Principle*, « The Review of Economics and Statistics », Novembre 1957, p. 363 s.

(29) S. LOMBARDINI, *In margine al Seminario internazionale di Varenna: osservazioni sull'analisi delle interdipendenze strutturali*, « L'Industria », n. 3, 1954, p. 351.

Il problema si modifica allorquando l'impresa, volutamente o no dispone di un certo margine inattivo di capacità; l'incidenza di un tale margine di capacità sul processo accelerativo si fa sentire in modo diverso a seconda che questo è voluto (e quindi entra nel calcolo e nella strategia dell'imprenditore) oppure che si è venuto a determinare in conseguenza di un andamento congiunturale sfavorevole o di una modificazione strutturale della domanda.

In fase di recessione, quando l'investimento effettuato in precedenza supera il volume delle attrezzature che vengono utilizzate, si ha inevitabilmente un margine di capacità produttiva inoperoso e se tale margine perdura nella fase di ripresa il processo accelerativo ne è ostacolato se non addirittura impedito ⁽³⁰⁾.

Molte volte una diminuzione della domanda finale provoca una sottoutilizzazione dell'attrezzatura globale e quindi una riserva inattiva di capacità. Gli imprenditori preferiscono, molte volte, utilizzare meno intensamente tutto l'impianto anzichè lasciarne una parte inattiva perchè in caso di ripresa diventa più facile allargare la produzione. Comunque possiamo dire che una riserva involontaria di capacità produttiva frena e, al limite, arresta, il processo accelerativo.

Se la riserva di capacità è volontaria essa è dovuta al calcolo dell'imprenditore il quale può esservi stato indotto o da motivi tecnici o da visuali strategiche.

La riserva di capacità volontaria può essere determinata da ragioni congiunturali, per esempio quando la domanda per sua natura è soggetta a fluttuazioni prevedibili e regolari, di tipo stagionale ⁽³¹⁾. In questo caso può esplicitarsi il processo accelerativo solo se la variazione della domanda è d'una certa ampiezza e se è stimata duratura. Anche in questo caso però vi sarà un certo ritardo. In molte imprese esiste una certa riserva di capacità che trova la sua origine nella copertura del rischio tecnico; di solito tale riserva è una percentuale dell'intera attrezzatura.

Se si verifica un aumento nella domanda dei beni prodotti da queste imprese, l'acceleratore entrerà in funzione se l'imprenditore deciderà di mantenere la percentuale di riserva; naturalmente ciò dipenderà dall'ampiezza e dalla durata stimata dell'aumento.

(30) J. M. CLARK, *op. cit.* — J. TINBERGEN, *op. cit.* — A. S. MANNE, *Some Notes on the Acceleration Principle*, « Review of Economics and Statistics », 1945, p. 94 s.

(31) L. M. KOVCH, *op. cit.*, pp. 53-54. L'A. insiste nell'analisi concreta sulla distinzione tra capacità inattiva e capacità eccessiva. La prima equivale ad una capacità inutilizzata e la seconda ad un eccesso di capacità in rapporto all'equilibrio di lungo periodo. — N. E. PAUL, *Note on Excess Capacity*, « Oxford Economic Papers », febbraio 1954, pp. 33-40. — N. E. HAHN, *Excess Capacity and Imperfect Competition*, « Oxford Economic Papers », ottobre 1955, pp. 229-240.

Altro fattore di notevole importanza che può portare ad un eccesso di capacità produttiva è la imperfetta divisibilità dell'impianto, per cui l'estensione della produzione non avviene secondo una curva continua ma per gradini. Inoltre in molti casi l'aumento dell'attrezzatura comporta delle spese notevoli per cui si preferisce allargare la capacità oltre i limiti previsti dell'andamento presente, cioè si spera in un futuro allargamento della domanda, il « *to build ahead the demand* » degli inglesi ⁽³²⁾. In questo caso il principio di accelerazione entrerà in gioco con un certo ritardo ma nello stesso tempo avrà una più grande ampiezza ⁽³³⁾.

La riserva strategica di capacità produttiva, che potremmo senz'altro definire come investimento autonomo, cioè non generato da fluttuazioni della domanda finale, dipende dalle mire dell'imprenditore e si oppone efficacemente al principio di accelerazione.

Fintanto che l'attrezzatura produttiva non sarà pienamente occupata, il principio di accelerazione non agirà. L'ipotesi, che non vi sia capacità produttiva rimasta inutilizzata, è un'ipotesi alquanto restrittiva, perchè anche se si fa astrazione dalle innovazioni e dalle invenzioni che possono sempre migliorare il rendimento delle attrezzature, non si può escludere che la stessa possa essere adoperata più o meno intensamente. Inoltre, quando si incrementa l'attrezzatura bisogna tener conto del fatto che le nuove macchine possono presentare degli accorgimenti tecnici che le rendono più produttive e spesso ne modificano la durata.

La combinazione fra costi fissi e costi variabili, entro certi limiti, non è dipendente esclusivamente da rapporti economici obiettivi (saggio d'interesse, saggio dei salari, ecc.) ma, anche e forse in prevalenza, dall'orizzonte economico e dall'inerzia dell'imprenditore, il quale nell'attuare la suddetta combinazione sarà guidato dalle sue aspettative future sia per quanto riguarda il prezzo del suo prodotto, sia per quanto riguarda il costo dei fattori ⁽³⁴⁾.

Questo punto solleva delle questioni fondamentali che sono strettamente connesse con gli andamenti dei rischi e con il tipo di processo produttivo.

Il principio di accelerazione nel suo enunciato presuppone l'esistenza di un certo rapporto quantitativo fra prodotti finiti ed attrezzatura, rapporto che in una economia stazionaria resterà costante nel tempo. In un senso più limitato però può significare che ogni accrescimento della domanda di beni di consumo (intesi quest'ultimi in senso ampio), tende a *stimolare* gli investimenti ed un rallentamento tende a *deprimerli*.

(32) L. M. KOVCH, *op. cit.*, cap. 3.

(33) A. F. BURNS, *Hicks and the Real Cycle*, « *Journal of Political Economy* », febbraio 1952.

(34) G. U. PAPI, *op. cit.*

Però sia nell'uno che nell'altro significato che viene dato al principio di accelerazione, bisogna osservare che non esiste necessariamente una stretta relazione causale fra incremento della domanda di beni di consumo ed investimenti, ma si può notare che intervengono diversi fattori obiettivi e subiettivi che impediscono il verificarsi del principio di accelerazione così come è previsto nella teoria.

Il principio di accelerazione ed il comportamento degli imprenditori.

Per lungo tempo il principio di accelerazione è stato presentato in termini di quantità fisiche; una profonda modificazione si è avuta quando la domanda di attrezzature non fu più espressa in quantità fisiche ma in termini di prezzi anche se a questi ultimi fu attribuita una costanza che non è della realtà.

Samuelson, Hansen e Hicks nei loro modelli relativi alle fluttuazioni cicliche ragionano in termini reali ed in tal modo riescono pienamente ad isolare la relazione tecnica che è indipendente dagli effetti monetari per cui la sua validità in relazione alla realtà economica è del tutto formale, in quanto non si può negare che le quantità monetarie dei prezzi e dei costi hanno una notevole influenza sulle decisioni e sulle aspettative degli imprenditori i quali hanno l'ultima parola in materia d'investimenti.

Si sa che se l'offerta, intesa questa in senso macroscopico, non è perfettamente elastica, un qualsiasi aumento della domanda agisce sul prezzo il quale a sua volta, per il principio di interdipendenza, reagisce sulla domanda modificandola.

Nell'analisi del principio di accelerazione si suppone che la domanda non risenta delle variazioni del prezzo cioè viene considerata perfettamente inelastica. Ma in effetti qualsiasi modificazione del prezzo agirà sulla domanda che a sua volta agirà sugli investimenti. Il che sta ad indicare che l'investimento indotto sarà modificato quando interviene una modificazione nel prezzo del prodotto. Ciò annullerebbe l'ammissione di una relazione rigida fra aumento della domanda e investimenti ⁽³⁵⁾.

Le stesse limitazioni sono riscontrabili allorché per esprimere il principio di accelerazione in termini monetari si presuppone la costanza dei prezzi relativi.

Quanto è stato rilevato ha importanza fondamentale allorché, nel tentare di avvicinarsi alla realtà del fenomeno, si prende in considerazione l'azione esplicata dagli imprenditori. Se in generale si può affermare che esiste una certa azione dei prezzi sugli investimenti è anche vero che affinché questa possa esplicarsi e divenire effettiva deve integrarsi nel calcolo degli impen-

(35) S. C. TSIANG, *Accelerator, Theory of the Firm and Business Cycle*, the « Quarterly Journal of Economics », agosto 1951, p. 327 s.

ditori. E' inoltre da rilevare che l'imprenditore non considera solo l'evoluzione dei prezzi dei beni prodotti dalla sua impresa ma anche il movimento dei costi. L'analisi allora deve tener conto dell'evoluzione comparata dei prezzi e dei costi.

L'imprenditore in una prima approssimazione comparerà il costo provocato dall'incremento dell'attrezzatura coi ricavi netti che si attende durante l'intero periodo di utilizzazione. Poi confronterà il tasso di utile sperato col saggio d'interesse di lungo periodo per decidere sulla qualità dell'investimento ⁽³⁶⁾. In questi calcoli, come è ovvio, d'importanza preminente è l'evoluzione congiunturale. D'altra parte se è vero che l'andamento dell'utile previsto è sufficiente a stimolare gli investimenti è anche vero che l'aumento sempre più ampio degli stessi investimenti amplifica il rischio che a poco a poco deprime l'utile (e quindi, in una visione macroscopica gli investimenti indotti).

Un aumento della domanda finale stimola gli investimenti unicamente se « l'efficienza marginale del capitale » è crescente o se il saggio d'interesse è decrescente ⁽³⁷⁾. Infatti l'utile previsto può aumentare con l'aumento delle dimensioni dell'impresa se i costi rimangono costanti o se diminuiscono (economie di scala) oppure se crescono meno che proporzionalmente della produttività. Frequentemente producendo di più, grazie a nuove attrezzature, possono realizzarsi delle economie interne ed esterne che portano ad una riduzione dei costi medi unitari. Se per effetto del nuovo investimento la produzione cresce più che proporzionalmente del costo, l'aumento della domanda finale, dal momento che indirettamente fa accrescere l'efficienza marginale del capitale investito, spinge gli imprenditori ad aumentare gli investimenti ⁽³⁸⁾.

Le fluttuazioni del saggio d'interesse subiettivo, quando si considera costante l'efficienza marginale del capitale, agiscono direttamente sulla propensione ad investire degli imprenditori. Durante la fase di espansione gli imprenditori sono portati a minimizzare le difficoltà per cui anche se il tasso corrente d'interesse tende a crescere può darsi che il saggio d'interesse subiettivo non si modifichi perché è ridotto conseguentemente il margine di rischio ⁽³⁹⁾. Durante questo periodo, se, come è logico attendersi, la domanda

(36) J. M. KEYNES, *Teoria generale*, cit., p. 119 s. dell'edizione italiana. — K. KURIHARA, *Introduction to Keynesian Dynamics*, George Allen and Unwin, London, 1956, p. 51 s. — A. H. HANSEN, *A Guide to Keynes*, McGraw-Hill, London, 1953, p. 117 s. — KALECKI, *The Principle of Increasing Risk*, « *Economica* », novembre, 1937.

(37) A. P. LERNER, *Essays in Economic Analysis*, London, 1953, p. 350 s.

(38) H. B. CHERNERY, *Overcapacity and the Acceleration Principle*, « *Econometrica* », gennaio 1952, p. 7 s.

(39) W. H. WHITE, *Interest Inelasticity of Investment Demand, The Case from Business Attitude Surveys Re-examined*, « *The American Economic Review* », settembre.

finale cresce, il processo accelerativo risulta dimostrato, attrezzature nuove e più numerose entrano nel processo produttivo. Non appena però il ritmo di crescita della domanda finale tende a mitigarsi, le previsioni degli imprenditori si fanno più incerte (i rischi tendono a crescere), l'efficienza marginale del capitale, per effetto di una più viva concorrenza che spinge l'impresa ad aggravare i costi si riduce e quindi il processo accelerativo declina.

Il rischio.

Per quanto semplificatrici siano le ipotesi scelte e per quanto sottili possano essere le connessioni di ordine empirico che sono poste alla base del processo accelerativo, vi sarà sempre un largo margine di incertezza fra quanto è stato ottenuto in via teorica e quanto si verifica nella realtà.

Se il modo di sentire e di prevedere degli operatori economici fosse una costante, potremmo « ex ante » determinare con esattezza l'andamento del processo accelerativo e calcolare così un esatto coefficiente di accelerazione. Però analizzando più compiutamente il comportamento degli operatori economici si noteranno delle differenze molto marcate, imputabili in gran parte ai così detti fattori psicologici ⁽⁴⁰⁾.

Il fattore soggettivo che interviene nella valutazione che gli imprenditori fanno sull'andamento futuro della domanda finale ⁽⁴¹⁾, fa sì che le reazioni dei singoli divergano fortemente. L'euforia o l'ansietà che può manifestarsi nelle fasi ascendente o discendente del ciclo economico provocano profondi cambiamenti nelle prospettive degli imprenditori, i quali modificano le loro decisioni relative agli investimenti ed alla produzione. Il contagio dei comportamenti pessimisti in fase recessiva non è meno rapido dell'estendersi dell'euforia. In periodi di indecisione si soprastimano i rischi e si sottovalutano le possibilità di guadagno. Un guadagno previsto assume minor peso d'una perdita effettiva che può toccare il valore delle scorte e delle attrezzature. Quando l'utile sperato tende, nell'opinione degli imprenditori, a diminuire per effetto dell'evoluzione dei costi sembra poco probabile che un aumento della domanda finale possa ancora stimolare gli investimenti.

Il principio di accelerazione come meccanismo tecnico per la spiegazione degli investimenti indotti suppone da parte degli imprenditori una certa passività. Tuttavia, sia che la teoria proceda ad un raggruppamento sintetico o che utilizzi lo schema astratto per dei fini di previsione o di spiegazioni di un fenomeno economico, la concezione sommaria che annulla i comporta-

(40) R. MAGGI, *Momenti dinamici dell'economia*, Giuffrè, Milano, 1958.

(41) R. MAURY, *L'influence des phénomènes d'élasticité sur l'accélérateur*, « *Revue Economique* », luglio 1954, pp. 542-546. — F. A. BURCKARDT, *Economie du Plein-Emploi, Les causes du Chômage*, P.U.F., Paris, 1949.

menti imprenditoriali porta a delle conclusioni che sono lontane dalla realtà ⁽⁴²⁾.

« Inoltre, nel suo meccanismo, il principio di accelerazione mette in disparte l'imprenditore che, se non è l'unico, certo è il principale responsabile nella determinazione degli eventi economici e riesce difficile comprendere che l'amore per una teoria abbia spinto sino al punto di non considerare che l'automaticità del processo eliminava uno degli elementi principali della produzione, il rischio » ⁽⁴³⁾.

Il dinamismo che permea il mondo economico costringe senza posa l'imprenditore a prevedere, ad anticipare il futuro per formulare delle strategie che non hanno mai un carattere definitivo. Questa realtà non è sfuggita a molti teorici che si sono occupati del principio di accelerazione, ma la possibilità di poter formulare una teoria, che tenesse conto esclusivamente di quantità oggettivamente individuabili, ha fatto sì che il comportamento e le reazioni dell'imprenditore venissero accantonate per far posto ad un modello di tipo meccanicistico.

Ben presto però, altri autori, hanno cercato di determinare le possibili conseguenze delle anticipazioni imprenditoriali sulle decisioni d'investimento ⁽⁴⁴⁾. Senza minimizzare l'influenza delle variazioni della domanda finale, essi hanno incluso nella formulazione del principio di accelerazione l'effetto delle variazioni attese. Una delle caratteristiche fondamentali della situazione dell'imprenditore è l'incertezza che grava su tutte le sue decisioni: « qualsiasi decisione l'imprenditore debba prendere in tema di produzione, occupazione, investimento, ecc. presuppone la formulazione di ipotesi concernenti i probabili valori che le quantità economiche assumeranno in un dato momento futuro, il che è quanto dire che le decisioni debbono essere basate sulla formulazione di aspettative; le quali com'è noto (riguardando quantità che variano in funzione del tempo), implicano sempre, sia pure in grado diverso, incertezza e rischio » ⁽⁴⁵⁾.

Un'impresa modifica la sua produzione, « ex post », in base ai dati desunti dall'andamento del mercato, ma la maggior difficoltà si presenta quando bisogna fare delle modificazioni (ex ante) in base a dei calcoli previsionali che tengono conto oltre che di dati oggettivi desunti dalle esperienze precedenti, anche di intuizioni soggettive, per quanto riguarda la possibilità

(42) P. L. REYNAUD, *La psychologie économique*, Rivière, Paris, 1954, p. 68.

(43) R. MAGGI, *Nota sul metodo matematico in Economia*, Estratto dal « Giornale degli Economisti e Annali di Economia », gennaio-febbraio 1947, p. 5.

(44) Anticipazione = ipotesi formulate dagli imprenditori e relative al valore futuro delle variabili che intervengono nel processo economico. Dieterlen.

(45) E. MORONI, *La funzione d'imprenditore e la sua offerta*, Giuffrè, Milano, 1958, p. 54.

« di minimizzare in anticipo l'influenza degli elementi di incertezza correlati alla presenza del tempo in ogni processo produttivo » (46).

Nel qual caso assume notevole importanza il clima psicologico che fa da sfondo a tutte le decisioni imprenditoriali. « La psicologia economica quindi che si sviluppa in simili circostanze appare complessa, intricata, variabile e risentirà di tutte le correnti ottimistiche e pessimistiche, provenienti dal soggetto, o da quelle che gli sono esterne, e nell'insieme le difficoltà concettuali e pratiche che si determinano fra il tipo di probabilità fondato su una mera stima e la probabilità statistica si vedrà che in ultima analisi dipendono dal non esservi nel mondo economico esperienze o del tutto uniche o del tutto uguali » (47).

Se il modo di sentire e di prevedere degli operatori economici fosse uniforme per tutti potremmo parlare di domande continue sia di beni di consumo che di attrezzature; ma « avendosi per ogni operatore economico una condotta individuale e quindi una diversa valutazione dei rischi ed incertezze che si riflette sulle loro azioni » (48) ne risultano profondi cambiamenti nelle decisioni ad investire ed a produrre, sia nella fase ascendente che in quella discendente del ciclo (49), e quindi molti gradi di discontinuità: quella discontinuità che, nella realtà, costituisce la norma e non l'eccezione.

Sovente le variazioni negli investimenti inerenti ad un programma produttivo possono costituire cambiamenti con conseguenze imprevedibili. Che tali cambiamenti, molte volte massicci e discontinui, possano essere causati da un moderato aumento o flessione della domanda finale è una delle cause principali dell'instabilità del sistema economico.

La funzione imprenditoriale è una funzione molto complessa, e forse la principale lacuna del principio di accelerazione è proprio quella di avere escluso dalla teoria la personalità dell'imprenditore, per cui una modificazione del clima psicologico, più che un cambiamento nella domanda di beni di consumo, influenzando le decisioni di questi, agisce sui diversi aspetti della loro attività. Da quanto detto possiamo affermare che l'aumento o la diminuzione delle attrezzature riguarda gli imprenditori come investitori di capitali (propri o presi a prestito), l'attuazione di una certa produzione riguarda gli imprenditori come produttori, e l'aumento o la diminuzione degli stocks riguarda gli imprenditori come commercianti e per quanto nella

(46) R. MAGGI, *Sul concetto in genere di rischio e di rischio statico e dinamico*, « Giornale degli Economisti e Annali di Economia » luglio-agosto-settembre-ottobre-novembre-dicembre, 1946, p. 7 dell'estratto.

(47) R. MAGGI, *op. cit.*, p. 8.

(48) R. MAGGI, *op. cit.*, p. 13.

(49) Si può citare l'esempio di imprese che hanno assunto il massimo sviluppo in periodi di crisi.

realtà i tre aspetti siano così interconnessi da non poter essere separati è pur vero che le reazioni saranno diverse a seconda del prevalere dell'una o dell'altra funzione.

In altri termini un cambiamento nella domanda finale può avere effetti diversi sulla strategia relativa alla produzione futura, alla produzione attuale e alle vendite.

Ciò suggerisce che le reazioni psicologiche, che non sono prese in considerazione quando si esprime il principio di accelerazione in termini puramente meccanicistici, cioè come relazione necessaria e sufficiente per spiegare l'incremento della domanda di attrezzature e di stocks, non possono essere le stesse quando si considera l'imprenditore sotto i tre aspetti sopra considerati.

Il fattore tempo, che assume un ruolo preponderante nella dinamica del processo accelerativo, gioca in modo molto diverso a seconda che si tratti di: 1^o) effettuare un certo investimento; 2^o) praticare una certa politica produttiva; 3^o) praticare una certa politica di vendita.

Un investimento, di solito, riguarda una decisione che ha come base il futuro più o meno lontano (comunemente la misura di tale distanza è l'anno); la politica produttiva comporta decisioni che possono essere modificate in un periodo molto più breve; mentre le modificazioni relative alla politica delle vendite possono essere adottate quasi istantaneamente.

In altri termini, potremmo dire, che il tempo agisce sull'attività imprenditoriale in due modi distinti: come orizzonte economico e come inerzia. Una politica d'investimenti comporta una lunga previsione cioè un lungo orizzonte che trascina seco una elevata inerzia: un programma d'investimenti, traducendosi in ordinazioni più o meno scaglionate nel tempo, esige dei finanziamenti a lungo termine, deve essere, inoltre, fondato su anticipazioni a lunga scadenza relative agli sbocchi futuri. Questi non devono essere influenzati, considerevolmente, dalle fluttuazioni degli sbocchi presenti. Sono tutti questi fattori, incerti, che rendono scomoda, onerosa e rischiosa l'attuazione del piano. Per cui il principio di accelerazione può incontrare notevoli ostacoli specialmente all'inizio. Se si ammette, inoltre, che alcuni imprenditori possono agire sovente in modo impulsivo, guidati da impressioni passeggiere piuttosto che dal razionale calcolo economico, tenendo conto cioè dell'esistenza di motivi irrazionali che fanno da sfondo alla condotta del soggetto economico ⁽⁵⁰⁾, bisognerà considerare un aumento del rischio inteso questo come eventualità positiva o negativa.

Il programma di produzione, da cui dipende direttamente il volume degli approvvigionamenti, presenta una inerzia considerevole, specialmente nei paesi evoluti poiché considerazioni di carattere sociale molte volte prevalgono sulle considerazioni di carattere puramente economico (non è facile procedere

(50) R. MAGGI, *op. cit.*, p. 17.

a drastiche riduzioni del personale, come d'altra parte, non è facile ottenere, nel breve periodo, incrementi di mano d'opera specializzata). Per cui nella fase ascendente del ciclo sarebbe impedito al principio di accelerazione di operare liberamente e nella fase discendente avremmo un incremento del rischio. Inoltre, in una prima fase, l'accelerazione della produzione può essere ritardata dal tentativo di mantenere la produzione al di sotto del ritmo che esigerebbe la stretta considerazione del mercato o per ottenere un aumento del prezzo dei beni prodotti o perché si stima che l'attuale prezzo non sarà mantenuto.

Tali fattori, che agiscono inevitabilmente sulla psicologia dell'imprenditore, non si presentano o si presentano in modo molto ridotti quando si tratta di stocks. Nella vendita non entrano considerazioni di ordine sociale, o se ce ne sono è più facile eluderle, per cui il rapporto vendite-scorte può variare molto più istantaneamente che non quello degli investimenti o della produzione.

In considerazione di quanto sopra esposto si ritiene che l'espressione dell'acceleratore dovrebbe essere opportunamente integrata per tener conto del rischio connesso al processo accelerativo stesso.

Così ad esempio l'espressione ⁽⁵¹⁾:

$$I_t = \beta \eta (Q_t - Q_{t-1}) \quad [1]$$

in cui

I_t = investimento indotto

β = coefficiente di accelerazione

η = coefficiente di anticipazione

$Q_t - Q_{t-1}$ = incremento nella domanda di prodotti finiti, dovrebbe essere modificata nella

$$I_t = \beta \eta \rho^r (Q_t - Q_{t-1}) \quad [2]$$

in cui ρ esprime un coefficiente di rischio che potrà assumere valore maggiore o uguale ad 1.

Per $\rho = 1$ (assenza di rischio) la [2] coincide con la [1].

Per $\rho > 1$ (presenza di rischio) la [2] offre valori di I_t tanto minori quanto maggiore il rischio.

Concludendo, possiamo dire che le consuete esposizioni del principio di accelerazione (le quali prendono in considerazione esclusivamente elementi quantitativi) che mostrano l'automaticità del legame tra le fluttuazioni della domanda finale e l'investimento indotto corrispondente, non possono essere ritenute valide, in quanto tale processo non si sviluppa in un universo perfettamente determinato ma in un mondo essenzialmente aleatorio in cui l'idea del rischio è sottogiacente ad ogni decisione.

(51) R. S. ECKAUS, *The Acceleration Principle Reconsidered*, « Quarterly Journal of Economics », 1953, p. 222.

L'investimento in parte deriva da fatti oggettivi in parte da fatti soggettivi e quindi la teoria non può completamente o parzialmente ignorare i fattori che strutturano le decisioni dell'imprenditore; infatti l'imprenditore non investe solo in base alle previste variazioni della domanda ma deve prevedere anche le modificazioni di altre variabili significative quali i prezzi, i costi, le riserve di capacità produttive, il profitto, ecc. ⁽⁵²⁾.

La ragione profonda di tale preferenza è derivata dal fatto che spesso la probabilità dei comportamenti è considerata identica per tutti gli individui, quando, in effetti, essa varia da individuo a individuo per cui la stima del rischio relativa agli investimenti non può essere uniformizzata e rimane quindi esclusivamente un fenomeno soggettivo. La rigidità del principio di accelerazione sembra inoltre in contraddizione col fatto che le imprese fanno un numero considerevole di scelte le quali non sono contemporanee e vengono effettuate in funzione di circostanze mutevoli e incerte.

Cosicché la teoria dell'acceleratore si modifica profondamente quando si passa dal determinato all'aleatorio in cui il fenomeno rischio domina in-contrastato.

ALFREDO A. MILITERNO

Università di Bologna, Facoltà di Economia e Commercio.

Accelerator and Risk. — After a short illustration of the acceleration principle, the Author analyses the hypothesis on which it is based. In its usual formulation such a principle does not seem to justify the phenomenon of induced investments, and causes mechanical reactions on the part of the entrepreneur. As in reality entrepreneurial decisions resulting from objective and subjective evidence are also conditioned by risk, the Author here tries to integrate the accelerator principle in one of its mathematical formulations in order to take risk into account through an adequate coefficient.

Der Akzelerator und das Risiko. — Nach einer kurzen Darstellung des Akzelerationsprinzips werden die Hypothesen auf denen dieses Prinzip beruht, einer kritischen Pruefung unterzogen. In seiner gewoehnlichen Formulierung scheint dieses Prinzip nicht vollkommen das Phaenomen der Investitionen zu erklaren und es fordert daher mechanische Reaktionen seitens des Unternehmers. Da in der Wirklichkeit die Unternehmerentscheidungen, wie sie aus objektiven und subjektiven Erwaegungen sich ergeben, offensichtlich vom Risiko bestimmt werden, unternimmt man einen Integrationsversuch des Akzelerationsprinzipes in einer seiner mathematischen Formulierungen, um dem Risikoelement mittels eines opportunen Koeffizienten Rechnung zu tragen.

(52) Per quanto il principio di accelerazione non neghi questi fatti è pur vero che la preferenza è stata accordata alle variazioni della domanda finale.

IL PROFITTO DI TULLIO BAGIOTTI

Per il professor Bagioti l'economia « partecipa insieme della filosofia e della scienza ». Mi pare risieda qui il fondamento del suo pensiero che fa de *Il Profitto* ⁽¹⁾, un'analisi originale, controcorrente, anche se, per i caratteri sopramenzionati, l'economia è « essenzialmente ufficio ripetitivo o al meglio interpretativo ». Controcorrente come il maestro Demaria, che, a proposito delle mode scientifiche ancorate al semplicismo meccanicistico di gran parte della letteratura economica contemporanea, così si esprime: « Resta solo da chiedersi perché mai vi siano tante pubblicazioni che continuano, malgrado l'irraggiungibile meta, a sostenere il contrario e anzi ne danno sovente elaboratissimi modelli algoritmici sempre più complessi, in cui tutte le acrobazie mentali e tutte le più ardue complicazioni matematiche sono chiamate in gioco » ⁽²⁾.

Bagioti è un umanista della scienza economica, nel contenuto e nella forma; anche in questo si stacca nettamente dalla letteratura economica corrente, per scegliere con estrema cura i vocaboli e comporre i periodi che qua e là presentano accenti di autentico lirismo. Umanista nel contenuto, nel suo pensiero economico scorgiamo una chiara visione del mondo e dell'uomo.

L'analisi prende le mosse dall'esame dell'organizzazione privata del processo produttivo, dall'epoca fisiocratica fino ai contributi più recenti. In ogni paragrafo sprigiona una profonda conoscenza delle dottrine economiche, lasciando tuttavia distinto il momento analitico, con grande rigosità e chiarezza.

Nel primo capitolo si discutono alcune questioni di fondo, come i limiti dell'analisi statica, le categorie storiche e naturali, il principio commutativo e quello distributivo, oltre ad una introduzione ai problemi dell'incertezza e del rischio. Personalmente, ci sembra insolito discutere di principio commutativo e principio distributivo. Del resto lo stesso Autore avverte che

(1) T. BAGIOTTI, *Il Profitto, Fondamento e destino di una discussa categoria economica*, Padova, Cedam, 1965, pp. XVI+250, eccellente edizione rilegata, L. 3.500.

(2) G. DEMARIA, *Trattato di logica economica*, vol. 2. *Il sistema produttivo*, Padova, Cedam, 1965, p. 128.

solo pochi economisti sono sensibili alla distinzione che in verità risulta essere il fondamento categorico della logica produttiva e di quella distributiva. Il principio commutativo si esprime nella teoria classico-marxista e significa « equivalente contro equivalente ». Il principio distributivo, risalente a Platone ed Aristotele ed esprimendosi nel pensiero economico neo-classico, vuole « dare a ciascuno secondo il proprio rango ». Gli economisti più sensibili, come il Böhm-Bawerk, hanno accolto entrambi i principi.

Nel secondo capitolo, l'Autore, dopo un rapido cenno alle teorie scolastiche, si diffonde ad analizzare il pensiero di Cantillon, contenuto nel celebre *Saggio sulla natura del commercio in generale*. Cantillon distingue la categoria indipendente, formata dalla classe dei proprietari terrieri, e la categoria dipendente, formata dai mercanti e dai salariati. L'imprenditore è rappresentato dal mercante. L'incertezza dell'imprenditore risulta dalla concorrenza dell'offerta di fronte alla domanda di mercato. Da qui scaturisce il profitto. L'incertezza del Cantillon, intesa come dipendenza dalla classe dei proprietari terrieri, non è — secondo Bagiotti — un dato naturale, ma un prodotto della storia, cioè una categoria politica, secondo la distinzione sopra menzionata.

Tra i moderni teorizzatori dell'incertezza, il nostro Autore comprende E. A. Ross, Pigou, T. E. Cliffe Leslie, F. Lavington, J. Haynes come principale ispiratore di F. H. Knight e tra gli italiani G. Demaria e R. Maggi. Tra gli anglosassoni, J. R. Hicks, F. H. Hahn, G. F. Weston, G. L. S. Shackle, A. G. Hart, N. Georgescu Roegen. Naturalmente, a proposito del concetto di incertezza, particolare rilevanza è riservata al Knight. « L'impianto della nozione di incertezza in Knight, e quindi anche dei modi del suo superamento, si fonda sull'assunto che, nelle stesse circostanze, le cose del mondo si comportano sempre allo stesso modo ».

Sempre in Knight l'incertezza viene distinta a seconda della sua riducibilità o meno a quantità oggettiva, in misurabile e non misurabile. Per quanto riguarda le misure di reazione aziendale all'incertezza non probabilistica, Bagiotti si rifà agli sviluppi di Demaria e distingue, considerandone tuttavia i limiti:

- l'aggiornamento tecnologico
- l'assicurazione contro i rischi non probabilistici
- la programmazione aziendale.

Conclude infatti che il « gioco contro natura » di queste misure, mentre elimina l'incertezza in atto ne crea di nuova, per vie svariatissime, una delle quali è costituita dal comportamento imitativo delle imprese. L'incertezza come categoria è dunque perenne, e ogni misura per contenerla ha solo limitata efficacia.

Dopo Cantillon, Quesnay. Siamo in piena fisiocrazia, dove l'imprenditore si identifica con il « fermier », vantaggioso alla proprietà e allo Stato, anche

quando non guadagna sui raccolti, procurando in ogni caso un accrescimento di ricchezza reale. L'imprenditore trova un posto nel casellario sociale come organizzatore indipendente e amministratore. Il capitalista si trova di fronte all'alternativa di investire personalmente oppure di prestare ad altri. A questa alternativa, Turgot ha dato il nome di « fruttificazione ».

Si parla di fruttificazione in quanto con un capitale monetario che non portasse interesse si potrebbe sempre acquistare un fondo da cui trarre una rendita semplice senza preoccupazione feneratizia. Ma il capitale impiegato nell'impresa rompe il circolo fisiocratico. Infatti oltre all'interesse sul capitale, l'imprenditore deve ottenere ogni anno un profitto che lo ricompensi per le « sue cure, il suo lavoro, le sue capacità e i suoi rischi ».

Certamente è piuttosto insolito leggere oggi queste cose. Oggi si parla più volentieri di tasso dei profitti, si misurano le relazioni del profitto con le altre variabili, oppure si considerano i profitti in sede di politica fiscale o di politica dei redditi. Non a caso in una autorevole recensione leggiamo: « Mentre in altri tempi si disputava sul profitto in modo veramente chiaro e produttivo, oggi l'eccesso di dottrina dà luogo sovente ad equivoci, preterizioni e nulla di fatto » (3).

Ritornando al pensiero di Turgot, vediamo che le alternative ad investire sono analizzate anche in rapporto alla produttività del capitale. Il profitto, in ultima analisi, risulta influenzato sia dal dato personale (abilità personale), che dal rapporto tecnico della combinazione produttiva.

In Adam Smith dobbiamo distinguere tra prezzo naturale e prezzo di mercato in relazione alla diversa causa produttiva o distributiva. La differenza tra i due prezzi sarebbe — secondo Bagiotti — nel profitto o reddito del soggetto distributore. Tuttavia se in Smith vi è « il sospetto che il profitto sia regolato da principi particolari », non vi troviamo una chiara definizione (4).

Ricardo sottolinea chiaramente il principio della dipendenza dei profitti dai salari. Tuttavia « variando la proporzione tra fisso e circolante, si può diminuire e sovvertire la dipendenza dei profitti dai salari ». Un'altra caratteristica importante in Ricardo è la sua appartenenza, con Malthus, ad una corrente economica millenarista e cioè il sentimento del declino storico inesorabile del profitto. Certo che è fondamentale nello studio del processo economico e delle motivazioni del profitto il rilievo analitico del capitale. « Il capitale — annota Bagiotti riportando un passo di Einaudi — non è tra le categorie produttive del mondo naturale pre-classico. Il capitale destinato a tenere così gran posto nella teoria classica ».

Il primo a fare esplicita la distinzione tra capitalista e imprenditore è

(3) « Giornale degli economisti e Annali di economia », maggio-giugno 1965, p. 495.

(4) Bagiotti ricorda che Perroux nella sua tesi dottorale individua cinque diverse accezioni di profitto nella *Ricchezza delle nazioni*.

stato il Say. « Solo quando il produttore fa una specie di cottimo, abbandonando a un imprenditore il profitto che può conseguire dai valori correnti delle capacità cedute, il profitto tocca all'imprenditore. Diversamente per le sue sole facoltà industriali, percepisce un salario, il cui livello dipende dalla domanda e dall'offerta ». Il giudizio di Bagioti in proposito è netto: « Domanda ed offerta hanno senso per il lavoro corrente, sia pure a livello del dirigente, ma non per l'imprenditore ».

Indubbiamente l'analisi di Say sulla funzione imprenditoriale è piuttosto infelice.

Una lunga disquisizione critica è dedicata al concetto di astinenza, indicato da Nassau Senior come « terzo principio produttivo, primo essendo il lavoro e secondo gli agenti atmosferici ». Il nostro Autore, non aderisce alle obiezioni mosse da Böhm-Bawerk, secondo il quale se il lavoro è un sacrificio a scopo di soddisfazione, non si deve considerare l'astinenza come un secondo principio, ma semplicemente come un modo di questa soddisfazione. Il profitto è per Senior il compenso del capitalista che agisce astenendosi dall'uso improduttivo del capitale o destina il suo lavoro al conseguimento di risultati remoti anziché immediati. Notevoli difficoltà insorgono nello stabilire il saggio di profitto lordo. Esso infatti non è oggetto di contrattazione ma di esperimento ed è pertanto definibile solo storicamente.

Il capitolo « Profitto e plusvalore » inizia con un significativo passo di Marx: « Il capitale non è dunque soltanto disposizione sul lavoro, come dice Adamo Smith. Esso è essenzialmente disposizione sul lavoro non pagato. Tutto il plusvalore che si cristallizza nelle configurazioni particolari di profitto, interesse, rendite ecc. non è sostanzialmente che la materializzazione del tempo di lavoro non pagato. Il mistero della autovalorizzazione del capitale si risolve dunque nella sua disposizione su un quantum determinato di lavoro altrui non pagato ».

Il valore per Marx è il tempo di lavoro necessario, socialmente e in media, a ottenere l'oggetto di scambio; e in questa visuale si innesta l'analisi del profitto. Ora è importante vedere se il profitto sia destinato a scomparire, come categoria economica, in una società socialista dove i mezzi di produzione appartengono alla comunità. Cioè se esso sia una categoria naturale o una categoria storica. Secondo Bagioti, solo uno dei motivi addotti da Böhm-Bawerk a sostegno delle categorie naturali, e cioè l'insicurezza e la brevità della vita, può collimare col modo marxista. « Se l'esperienza potesse provare un teorema, la potenza industriale russa e il risveglio cinese confermerebbero la perennità del plus-valore, purché cioè si abbia produzione indiretta, capitalistica nel senso categorico teorizzato da Marx ».

Per quanto concerne il profitto, Marx, alla pari di G. B. Clark, non parla di persone ma di funzioni. Tuttavia la sua concezione di profitto è di natura rigorosamente classica, comprende cioè e l'interesse e il profitto

quale compenso della coordinazione produttiva. Giustamente Schumpeter osserva:

« L'imprenditore è indubbiamente presente nel dramma marxista, ma è presente dietro le quinte e il suo guadagno non è un problema marxista. Esso può essere inserito nel sistema marxista solo con una interpretazione non marxista ».

Un capitolo, a prima vista un po' particolare, ma sostanzialmente importante, è il settimo, non tanto per l'argomento in esso trattato « L'imprenditorialità come categoria pura », quanto per gli Autori ai quali Bagiotti si richiama: i tedeschi Mangoldt e Mataja.

Mangoldt avrebbe tentato di dare una spiegazione autonoma del profitto, superando il dilemma tra residuo e termine primo nei confronti dei prezzi dei fattori. Si ritorna, sulla scia di J. B. Clark, all'esame funzionale trascurando la storia personale dell'imprenditore. « Il profitto non è nè una specie particolare di salario, nè una specie particolare di interesse, ma una specie propria di reddito ». Aggiunge giustamente Bagiotti che, dopo un'affermazione del genere, ci si dovrebbe attendere una definizione positiva; ed invece si riprendono vecchi concetti sicchè il profitto sarebbe:

- 1) indennizzo per il rischio incorso;
- 2) indennizzo per l'uso dei capitali propri e le prestazioni professionali;
- 3) vantaggi derivati dalla rarità relativa dei soggetti con attitudini imprenditoriali.

Questa rarità si manifesterebbe:

- a) in una particolare abilità di lavoro;
- b) nell'abilità di disporre dei capitali necessari a una impresa;
- c) nell'insieme delle due abilità o rendita imprenditoriale in senso stretto.

Tuttavia queste idee subiranno delle variazioni da parte dello stesso Mangoldt che, nella seconda edizione del « Grundriss », fa risultare il profitto unicamente dall'assunzione del rischio e dall'intensità della domanda e dell'offerta di servizi imprenditoriali.

Uno spunto interessante per l'analisi categorica dell'imprenditorialità è offerto da A. W. Stonier e D. C. Hague ⁽⁵⁾.

Invece di analizzare il fattore « imprenditore » con riferimento alla singola impresa, si considera un settore produttivo, supponendo che tutti gli imprenditori di quel settore siano omogenei. Con questo stratagemma si può studiare la produttività dell'imprenditorialità come funzione delle unità fisiche di imprenditori.

Questa soluzione è ritenuta da Bagiotti « pedagogicamente perniciosa »: « Con l'ipotesi di omogeneità viene contraddetta la caratterizzazione per-

(5) Alfred W. STONIER e Douglas C. HAGUE, *Principi di economica*, Padova, Cedam, 1964, p. 330.

sonale dell'assuntore di incertezza, supposta da tutti gli economisti. Inoltre quella individualità dispositiva dell'impresa, oltre alla necessaria ponderazione con la dimensione del capitale disposizione e di quello investito. Ma soprattutto perchè sillogisticamente è un non senso dare alla qualità imprenditoriale una dimensione d'industria, quando non ha la dimensione unitaria nè temporale nè fisica ».

Particolarmente importante appare uno studio di Mataja sulla natura e la genesi economica del profitto. Il concetto di imprenditore, benchè nella letteratura sia più familiare di quello d'impresa, non avrebbe una formulazione valida. Mataja propone l'alternativa di considerare imprenditore :

- a) colui che esegue certe funzioni senza le quali un'impresa non può essere adeguatamente pensata;
- b) colui cui fluisce un profitto.

L'esame dell'alternativa decide per la soluzione b). Così Bagiotti non è propenso ad accettare la conclusione di Knight, che ritiene l'analisi di Mataja « un'applicazione letterale della teoria del valore di Menger ». Essa sarebbe molto meno sotto l'aspetto dell'interpretazione autentica.

Sotto il titolo « Imputazione e distribuzione nella definizione di profitto » si discutono le teorie di Menger e di Böhm-Bawerk.

Se l'attività imprenditoriale ha valore, « se tutti i fenomeni di valore sono per natura e origine gli stessi » e se « la grandezza del valore è sempre governata dagli stessi principi », come affermare che l'attività imprenditoriale non ha prezzo?

Una contraddizione così palese — afferma Bagiotti — nessuno se lo aspetterebbe in Menger, campione dell'« esattezza ».

L'analisi marginalistica non offre nella teoria dell'imputazione uno strumento analitico adeguato all'individuazione del profitto.

« Se — argomenta Böhm Bawerk — cosa praticamente inconcepibile, la produzione procedesse in perfezione ideale, non ostacolata da limiti spaziali e temporali, senza frizioni e in previsione perfetta delle condizioni di bisogno cui provvedere, senza variazioni disturbanti nei bisogni, nella disponibilità e nella tecnica produttiva: allora anche le forze produttive originarie verrebbero investite con ideale matematica esattezza negli impieghi più remuneratori, e la legge dei costi, nel senso generalmente inteso, varrebbe in ideale purezza ».

Questa « simmetria ideale » è però attraversata da due cause disturbanti:

- 1) ostacoli di vario genere all'ottimo rendimento dei capitali impiegati;
- 2) il decorrere del tempo.

Per Böhm-Bawerk l'attività dell'imprenditore viene analiticamente configurata nella ricerca del profitto coordinando i beni di ordine superiore per ottenere i beni di primo ordine. Da questa funzione gli imprenditori ottengono — a prescindere dall'indennizzo della loro personale prestazione — un

guadagno di valore pressapoco proporzionato al capitale investito. Questo guadagno da alcuni è chiamato interesse naturale del capitale o « profitto » e da altri « plusvalore ».

Il plusvalore o profitto è concepibile in quanto i beni di ordine superiore sono — con un espressione cara a Bagioti — economicisticamente merce futura. L'incremento di valore nel tempo, oltre la coordinazione produttiva, è il profitto. Infine in senso stretto, il profitto è considerato da Böhm-Bawerk come il premio per l'individuazione e lo sfruttamento delle opportunità d'impiego più favorevoli nella congiuntura presente.

Nel capitolo nono viene analizzato il ruolo del profitto nella teoria dell'equilibrio economico generale.

« Quando c'è concorrenza tra le imprese, queste devono stare sulle linee delle trasformazioni complete; non hanno cioè né utile né perdita » (Pareto).

A sessant'anni dal *Manuale* di Pareto, la ragione matematica del profitto non è uscita dal suo circolo. Rimane ferma al principio, che in presenza di concorrenza e con libera entrata non vi è profitto. Il sistema dei prezzi viene definito nei prezzi dei fattori (costi uguali agli introiti). « Inoltre — come dice Bagioti — ove fa posto al profitto, lo fa nell'ipotesi vana di profitti normali; mentre le tecniche programmatiche allocano le risorse in modo che quella efficiente abbia profitto zero e le altre perdita ».

Nell'ultimo capitolo, dedicato alle relazioni tra « Profitto e occupazione », vengono criticati alcuni aspetti della teoria keynesiana alla luce delle componenti organiche del sistema economico. Ivi l'autore rovescia anche la dipendenza ricardiana dei profitti dai salari. Ed è questa rovesciata relazione, che deve stare a prolegomeno di qualsiasi politica economica, specialmente dei redditi, sebbene la letteratura stenti ad avvertirla.

Ricollegandoci a quanto affermato all'inizio, è fuori discussione che, pur con le zone d'ombra (avremmo gradito almeno uno sviluppo delle moderne analisi delle decisioni imprenditoriali; ma è questo l'ufficio di un libro di principi?), il lavoro di Bagioti si pone nettamente al di sopra della letteratura economica corrente per una profondità storica e una rigorosità analitica cui, dobbiamo confessarlo, non siamo abituati, sommersi da una letteratura di tipo econometrico, alla quale sfuggono i fondamentali problemi connessi con l'analisi categorica dei fenomeni economici.

GIUSEPPE GABURRO

Università di Padova, Facoltà di Economia e Commercio.

RECENSIONI

MANFRA, Modestino Remigio: *Sulla dinamica degli aggregati economici territoriali in Italia*. Milano, Giuffrè, 1963, in 8°, pp. 292.

FORTE, Francesco: *Saggi sull'Economia urbanistica*, « Centro Italiano di Studi finanziari », Napoli, Morano Editore, 1964, in 8°, pp. 381.

LI CALZI, A. - SILVIA-D'AIETTI, G.: *La strumentazione della programmazione economica regionale*, vol. 1, Palermo, G. Denaro, 1963, in 8°, pp. 266.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA DI MILANO: *Rapporto sulla Provincia di Milano*, « Atti del Convegno 30-31 maggio 1964 », Milano, 1964, in 8°, voll. 2, pp. 171 e 297, tavole e fotografie.

TEKNE, *Il piano di Taranto*, « Problemi della nuova dimensione », vol. II, Bari, Leonardo da Vinci Editrice, 1965, in 4°, pp. 160, + disegni e fotografie.

L'indagine di M. R. Manfra ha scelto a base una delle ipotesi peculiari all'economia spaziale: la variabilità delle quantità economiche, ricercata attraverso la misura aritmetica delle differenze. Gli aggregati economici spaziali sono costituiti essenzialmente da quantità economiche eterogenee, rese omogenee attraverso il calcolo e il territorio. Gli aggregati economici territoriali, qui considerati, sono gli italiani (regioni, province, ecc.) e i dati esposti riguardano l'Italia. Essi, partendo dalle elaborazioni di Tagliacarne, scoprono la diversa distribuzione territoriale del reddito in relazione ai fattori spaziali. La graduatoria ragionata, che ne risulta, pone a confronto i diversi aggregati mediante valide indicazioni. La ricerca si svolge attraverso l'analisi delle componenti strutturali (che altro non sono che componenti settoriali) e delle componenti funzionali del reddito. Risparmio e investimenti, produzione e consumo, lavoro e produttività, sono così considerati in relazione al ritmo di accrescimento, tenendo presente che il reddito « non ha il potere di autocrearsi e il suo rinnovo e l'acceleramento avvengono tramite la destinazione assegnatagli dall'operatore (cioè l'uomo) ossia mediante la c. d. distribuzione » (p. 177). La considerazione infatti che nell'aggregato non è possibile operare la netta distinzione tra l'elemento economico e l'elemento non economico porta l'a. a riconoscere e a porre in giusto rilievo le differenze quantitative e qualitative. Dal concreto del fattore territoriale, posto a base della spiegazione delle differenze, e dalle leggi differenziali stesse relative alle singole zone è ancora possibile risalire alle uniformità teoriche. In tale processo lo sviluppo rappresenta « l'ipotesi primaria e centralizzante » (p. 266), per cui le elaborazioni statistiche, inquadrare nelle interdipendenze strutturali, hanno preminente scopo operativo. La posizione reciproca dei vari aggregati economici, spiegata mediante il peso del fattore territoriale, costituisce senza dubbio l'indispensabile premessa alla programmazione concreta. Tali ricerche dovrebbero pertanto trovare approfondimento sistematico prima della formulazione di un qualsiasi piano economico, tanto più denunciando esse onestamente la scarsità dei dati disponibili.

I saggi di *Francesco Forte* sull'*Economia Urbanistica*, raccolti nel volume presentato, sono stati redatti tra il 1961 e il 1964. Essi rispondono tutti alla convinzione dell'a., che le ragioni a favore della programmazione superano ogni altra considerazione a contrario, e sono anteriori al volume « *Introduzione alla Politica Economica, Il mercato e i piani* » (Einaudi, 1964), in cui Francesco Forte ribadisce in termini generali i moventi della sua scelta, purché i piani restino sufficientemente articolati « senza eccessivi centralismi ». Queste indagini si riferiscono invece a situazioni concrete, al cui studio l'a. ha acquisito particolare qualificazione attraverso una serie di esperienze operative, che l'hanno visto impegnato come consulente nella preparazione dei piani intercomunali di Torino e di Milano e come membro nella riforma della legislazione urbanistica del Ministero dei Lavori Pubblici. Quelle esperienze si riflettono nella prima parte, che si occupa soprattutto di schemi di programmazione (modelli di decisione e di previsione fiscale), di analisi dei costi e dei benefici sociali nella programmazione urbanistica, e nella seconda, in cui sono introdotti i problemi relativi ai prezzi, alle istituzioni e alle politiche in materia urbanistica. I temi di carattere istituzionale seguono pertanto quelli di tecnica delle scelte e sono particolarmente interessanti sia per le soluzioni indicate nei limiti dei vincoli istituzionali attuali sia, in sede normativa, per « una nuova organizzazione, che consenta soluzioni eque, economicamente efficienti e amministrativamente funzionali ». La materia coinvolge problemi di solito trattati in clima di esasperata tutela di principi. Una serena discussione, quando ancora gli schemi governativi non sono stati integralmente tramutati in legge, può rivelarsi preziosa per una scelta ottima della regolamentazione urbanistica in relazione alla miglior utilizzazione degli spazi.

I problemi di sviluppo all'attenzione del momento vanno infoltendo le indagini sulla *Strumentazione della programmazione*. Relazione necessaria, dal momento che attraverso il piano si mira al progresso equilibrato (spaziale e settoriale) mediante il razionale sfruttamento delle risorse. L'obiettivo presuppone la conoscenza del ruolo dei fattori dinamici, che hanno concorso alla formazione delle condizioni esistenti, e la loro proiezione nel futuro. Lo studio pone in tal modo nel giusto rilievo la potenzialità della zona, indicando nel tempo stesso gli incentivi utili al suo sviluppo. Su questo schema è condotto il lavoro di *A. Li Calzi* e *G. Silvia-D'Aietti*, il quale fa parte della collana « Comitato di ricerche economiche per la Sicilia », di cui Emanuele Morselli è il presidente. Esso si stacca però dallo schema consueto per la lodevole attenzione posta, nell'amplessissima seconda parte, ai problemi della « condizione finanziaria », nel duplice aspetto delle « componenti della finanza regionale » e dell'« analisi dei mezzi finanziari » (con distinzione di quelli a disposizione degli organi regionali e di quelli di cui la regione « può soltanto tener conto »). Nella ricerca infatti del livello di investimento necessario a conseguire il tasso di crescita voluto, vengono posti in luce i limiti inerenti alla necessità di capitali in misura eccedente la disponibilità. La prima parte inquadra « la condizione generale », in concetti utilmente estensibili ad altre aree, sottolineando come la Sicilia si trovi nella necessità di adottare le tecniche più progredite, caratterizzate — com'è naturale, data la loro provenienza — da processi « *labour-saving* » piuttosto che « *capital-saving* ». Il consiglio si dirige a soluzioni implicanti un più basso rapporto prodotto/capitale e una più economica distribuzione del capitale con l'alternativa di una crescente produttività del lavoro, che lasci sufficiente

marginale all'esportazione. Alla scelta si giunge inoltre attraverso l'esame settoriale basato sulla matrice del 1958, presentato da Vera Cao-Pinna alla prima conferenza sui problemi dello sviluppo economico (Bellagio, 1960), la quale « dimostra che l'integrazione fra i settori nell'economia siciliana si pone più in termini di dipendenza che di interdipendenza » (p. 41). Ciò che fornisce precise indicazioni alla politica di intervento, con particolare riferimento alle aree di sviluppo industriale, dando la misura del grado di concretezza raggiunto dalla fruttuosa indagine, completata da utilissime appendici statistiche e metodologiche.

Con il patrocinio della Camera di Commercio, l'*Unione Commercianti* di Milano ha indetto il convegno, presentato qui negli Atti relativi, allo scopo di discutere e concludere sulle indagini compiute in dieci « Tavole Rotonde » nelle zone meno favorite della provincia. La finalità dichiarata è di « contribuire ad un armonico sviluppo economico e sociale di tutta la provincia » (On. Origlia). Il *Rapporto sulla provincia di Milano* costituisce pertanto una risposta alla necessità, affermata anche nei precedenti studi, di tendere all'obiettivo attraverso piani adeguati. I motivi di squilibrio sono stati ricercati attraverso indagini a prevalente carattere economico (dr. Titta), sociologico (prof. Miotto) e urbanistico (arch. Tedeschi). Dalle relazioni relative è emersa la necessità di interventi pubblici e l'indicazione della priorità delle infrastrutture. L'« atmosfera programmatica », secondo l'espressione del prof. Spaltro, domina questo convegno. Lo riconosce Piero Bassetti, il quale, giudicando dall'interno di un ente pubblico, fa risalire anche a carenza di intervento degli enti pubblici « le molte cose che non vanno nella vita associata italiana ». Se non in tutte le situazioni, l'opinione è da condividere indubbiamente nel caso di Milano, in cui le diseconomie sono prevalentemente da imputarsi alla tumultuosa crescita, causa di congestione economica e di squilibri d'ordine sociale e urbanistico. I problemi pertanto sono numerosi e gravi, ma tutti inerenti però all'eccezionalmente rapido processo di sviluppo, che ha investito la città nel dopoguerra e al suo ruolo di centro motore dell'economia italiana. Per quanto l'economia di Milano abbia saputo conservarsi direzionale ed estremamente diversificata e gli stabilimenti industriali siano capolavori di ingegneria e di tecnica, come afferma il conte Radice Fossati, l'immigrazione dalle zone più depresse del paese di una massa ingente di lavoratori ha reso preponderante l'aspetto umano del problema, portando in primo piano le esigenze urbanistiche. L'ammassarsi disordinato di insediamenti nella nuova fascia industriale prima che un qualsiasi piano urbanistico abbia potuto affrontare in modo organico la fornitura almeno dei servizi essenziali, il movimento pendolare dalla città o dalla campagna per raggiungere il posto di lavoro, l'afflusso di lavoratori per il 21% analfabeti e l'inerente necessità di fornir loro un minimo di istruzione professionale, esigono pronti e sistematici interventi pubblici. I problemi superano l'ambito del pur indispensabile Piano intercomunale per investire la regione. Per queste giuste considerazioni il Rapporto si chiude con l'auspicio che, « d'intesa con l'unione delle Camere di commercio della regione, l'armonizzazione dello sviluppo economico urbanistico e sociale sia studiata e programmata, analogamente a quanto è stato fatto e si farà per la provincia di Milano, per tutta la Lombardia, anche in vista della creazione dell'Istituto Regioni ».

Il volume, che presenta il « Piano regolatore territoriale dell'area di sviluppo industriale di Taranto », — il primo piano territoriale di coordinamento approvato in Ita-

lia — è stato redatto dalla Società *TEKNE* per l'incarico del Consorzio relativo. L'accuratezza e nello stesso tempo la concretezza dello studio si manifestano a un superficiale esame attraverso la cartografia dei progetti avanzati, i grafici e il materiale fotografico, in un continuo raffronto tra la situazione attuale e le previsioni per il ventennio 1961/1981. L'esame approfondito delle monografie, del piano dei costi e delle norme di attuazione viene a rafforzare la prima favorevole impressione. Il quadro della situazione è così completo, anche se la descrizione delle condizioni esistenti e le cause del sottosviluppo non possono fornire valide indicazioni per i piani dell'avvenire. E' necessario infatti « un salto » dall'economia « artificiale » di oggi, legata a situazione contingenti, a una economia « naturale », articolata e innestata nel più ampio spazio regionale, con l'eliminazione di ogni contrapposizione tra città e campagna. Per una soluzione locale l'analisi ha dovuto essere estesa alla situazione dell'intero mezzogiorno; solo così si è potuto individuare gli interventi atti a determinare l'avvio di un processo di sviluppo equilibrato e autopropulsivo. Premessa non facile a causa della carenza di studi globali sulla situazione italiana e di obiettivi determinati in sede di programmazione nazionale, come giustamente osserva l'ing. Roberto Guiducci. Questi, insieme al dr. Dragone e all'ing. Radogna della *TEKNE* e con la preziosa collaborazione del prof. Giorgio Fuà per i problemi economici in generale, del dr. Piero Ugolini per quelli agricoli e del prof. Giovanni Astengo per la parte urbanistica, ha curato la preparazione e la redazione dei progetti, introducendoli con note efficaci. La decisione di ubicare nella zona di Taranto il IV Centro siderurgico dell'Italsider ha rappresentato l'inizio di un processo di sviluppo, che il piano vuol sostenere e allargare con l'incoraggiare nuove attività, complementari e collaterali. Si vuole cioè trasformare in industria motrice il grosso complesso che — senza interventi adeguati — potrebbe rimanere estraneo all'area di impianto, collegandosi invece con industrie di altre zone. Sembra interessante ricordare — al fine di puntualizzare l'importanza di tali ricerche — che all'analisi è stata di ausilio la matrice siderurgica nazionale, mediante la disaggregazione degli elementi relativi alle produzioni del Centro. La creazione di centomila posti di lavoro è prevista inoltre attraverso l'impianto di attività per qualche ragione collegate al territorio stesso o ai limitrofi, mirando anche alla possibilità di sbocchi con le regioni mediterranee e il Medio Oriente. Identificate le zone attuali e potenziali di sviluppo agricolo e determinata la persistente eccedenza di addetti all'agricoltura, fatte salve le aree di maggior interesse paesistico e turistico, gli obiettivi si concentrano sulla possibilità di riassorbire disoccupazione e sottooccupazione, portando l'indice di attività e l'indice di occupazione della zona al livello delle più sviluppate del paese. Lo studio urbanistico mira a ovviare all'eccessiva pressione che l'istituzione dei posti di lavoro, previsti per il ventennio considerato, determinerebbe sulla città di Taranto, con l'allargare all'intero territorio regionale i vantaggi del centro urbano. Ciò è ottenuto mediante la creazione di due centri industriali rispettivamente a Grottaglie e a Massafra. Tale triangolazione decongestionante getta inoltre un ponte verso le vicine zone industriali da un lato della valle del Basento e Matera e dall'altro verso Bari e Brindisi. I centri minori interessati e le nuove zone residenziali saranno forniti di ogni servizio pubblico essenziale. La validità del piano stesso — riccamente e minuziosamente illustrato — si rafforza nella dichiarata possibilità di modifiche, qualora « i cittadini del piano », ai quali esso viene onestamente fatto conoscere, attraverso approfonditi dibattiti ne mettano in luce le deficienze. Ciò è conforme alla pratica democratica, che dovrebbe sempre informare ogni programmazione. In questo senso

il piano di Taranto, tecnico per eccellenza, potrebbe fornire utili suggerimenti a quelle programmazioni prive di sufficienti basi di appoggio a causa della loro origine prevalentemente politica.

MARIALUISA MANFREDINI

RENZI, Antonino: *IIª Matrice Siderurgica Italiana, Sezione mezzi di trasporto su strada*, Roma, Irmar, 1963, in 8°, pp. 301.

Il Prof. Antonino Renzi prosegue con questa indagine quelle ricerche, dirette alla più completa conoscenza della situazione siderurgica italiana, le quali tanto interesse hanno destato alla pubblicazione della Iª Matrice. La IIª Matrice siderurgica esaminerà la situazione e le prospettive dei principali comparti dell'industria nazionale. Il volume, qui presentato, si riferisce al fabbisogno attuale e prospettivo dei *mezzi di trasporto su strada*. Esso pone in luce le interdipendenze fra la produzione nazionale di veicoli destinati al trasporto su strada, la qualità e la quantità del materiale siderurgico impiegato, naturalmente nell'ipotesi che fattori esogeni non intervengano a mutare la situazione attuale. L'indagine ha già avuto un seguito nello studio relativo alla sezione macchine utensili, di recentissima stampa (1965). L'esperienza ormai acquisita in tale genere di ricerche contribuisce a un sempre maggior affinamento della tecnica, sorretta da una valida rete di informazioni. Le industrie interessate infatti hanno prestato nel corso di questa indagine una collaborazione più fattiva, rendendosi conto finalmente della necessità di adeguare la produzione al consumo. A tal fine l'a. ha mantenuto il metodo dei coefficienti tecnologici — già usato nella Iª matrice — qui ricordata e nella Iª matrice Edilizia italiana — pur aggiornandone la serie dei beni che hanno subito nel frattempo modificazioni di natura tecnologica, consentendo esso « la stima differenziata dei fabbisogni di materia prima, nei confronti delle singole attività utilizzatrici » (p. XVIII). Il rilievo dato alla parte statistica e previsionale consente infatti di fornire al produttore di materie prime le informazioni utili in modo da poter preordinare le vendite, basandole sulle prospettive dei diversi settori economici. Non solo il produttore già effettivo, ma altresì il potenziale — come è dimostrato dall'utilizzazione della matrice siderurgica italiana nei progetti del piano di Taranto, più sopra recensito — può trovare nella matrice un sicuro indirizzo per la progettazione di nuove attività economiche collegate alla produzione siderurgica. Ciò che dimostra l'utilità e la concretezza di tali ricerche.

MARIALUISA MANFREDINI

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA DI ROMA: *Rapporto della Missione di studio in Francia, Gran Bretagna e Belgio sulle strutture distributive dei grandi centri urbani*, Roma, 1964, in 8°, p. 64.

Il *Rapporto* in esame riferisce sul viaggio di studio che la Camera di Commercio Industria e Agricoltura di Roma ha organizzato — a distanza di un anno da uno analogo in Svizzera, Germania, Olanda — in Francia, Gran Bretagna e Belgio, allo scopo di prendere visione diretta delle strutture distributive di quei paesi. L'esame delle risoluzioni adottate all'estero per i problemi distributivi doveva essere completato dall'approfondimento dei sistemi di rifornimento e distribuzione dei grandi centri visitati (Parigi, Londra, Bruxelles). Nel momento in cui il sistema distributivo italiano è considerato in crisi e se ne prepara la riforma, le esperienze di paesi, che già hanno

risolto gli stessi problemi, dovrebbero rivelarsi utilissime. E' questo infatti lo scopo dichiarato del viaggio, anche in vista del grande sviluppo della capitale, che gli esponenti del commercio devono prepararsi ad affrontare, come avverte A. Gianni, presidente della Camera di Commercio. Sempre tenendo presente — il rilievo è del dr. G. Della Torre che ha presieduto la Missione di Studio — che ogni paese ha forme peculiari di distribuzione, spesso inimitabili. Si raccomanda tuttavia la creazione dei « centri commerciali » nelle nuove zone e quartieri delle grandi città, nel quadro della programmazione economica e urbanistica, al fine di facilitare la distribuzione, e delle « Unioni volontarie » e ogni altra forma di collaborazione al fine di contenerne i costi. Merita menzione anche l'assenza — caratteristica comune dei paesi visitati nei due viaggi — di qualsiasi forma di distribuzione pubblica o semipubblica. Palese avvertimento in vista dell'auspicata riforma!

MARIA LUISA MANFREDINI

HADLEY, G. H.: *Non Linear and Dynamic Programming*. Addison-Wesley Publishing Co. Reading, Massachusetts (1964), pag. 484, dollari 10,75.

Questo volume si può considerare una continuazione dei due libri « Linear Algebra » e « Linear Programming » che l'Autore pubblicò rispettivamente, nel 1961 e nel 1962: il testo in recensione è però compilato in modo che possa essere studiato indipendentemente dagli altri due.

Il primo capitolo espone in forma semplice le caratteristiche dei problemi di programmazione non lineare mettendo in evidenza le difficoltà che nascono rispetto al caso lineare. Il capitolo successivo riassume i più importanti strumenti matematici necessari per lo studio del libro e si sofferma, in modo particolare, sulle matrici, la programmazione lineare e il metodo del simplesso.

Nel terzo capitolo si studiano i metodi classici di ottimizzazione basati sul calcolo, con particolare riguardo al metodo dei moltiplicatori di Lagrange: vengono anche sviluppate le principali proprietà delle funzioni concave e convesse che saranno necessarie nel resto del volume.

Vengono considerati successivamente, nel quarto capitolo, i metodi approssimati per trovare l'ottimo nei problemi di programmazione non lineare; nel quinto, i problemi di programmazione stocastica; nel sesto, la teoria di Kuhn-Tucker; nel settimo, i problemi di programmazione quadratica. I problemi di programmazione lineare intera i quali, di fatto, si presentano come non lineari, sono esposti nel capitolo ottavo, mentre, il nono, studia i metodi del gradiente per la soluzione di problemi di programmazione.

Gli ultimi due capitoli dedicati alla programmazione dinamica trattano con notevole dettaglio — oltre centoventi pagine — questo interessantissimo problema le cui applicazioni diventano sempre più ampie e che, almeno in teoria, può essere usato per risolvere un gran numero di problemi di programmazione non lineare.

Il rigore dell'esposizione e la ricchezza degli esempi ed esercizi fanno di questo volume un'ottima continuazione dei due precedentemente citati e permettono al lettore di rendersi pienamente conto delle complicazioni cui si va incontro quando si passa dal caso lineare a quello non lineare. Inoltre il volume contiene un'ottima serie di problemi alla fine di ciascun capitolo, molti dei quali si riferiscono ad argomenti che completano l'esposizione del testo.

LUIGI VAJANI

EDIZIONI CEDAM - PADOVA

LIBRERIE STRANIERE CORRISPONDENTI

LIBRAIRIES CORRÉSPONDANTES - CORRESPONDENT BOOKSHOPS

LIBRERIAS CORRESPONDIENTES - BEVOLLMÄCHTIGTE BUCHHANDLUNGEN

ARGENTINA

Centro del Libro Italiano - Rivadavia, 581 - Buenos Aires.

C.I.D.L.A. - Calle Piedras, 113 - Buenos Aires.
De Murguía Martínez - Córdoba, 2270 - Buenos Aires.

Epifanio Romero - San Jerónimo, 3500 - Santa Fe.
Santo Vanasia - 1410, Cangallo - Buenos Aires.
Viscontea - Libertad, 1021 - Buenos Aires.

BELGIQUE

Edit. E. Nauwelaerts - 2, Place Cardinal Mercier - Louvain.

Falk Fils - G. Van Compenhout Succ. - 108/110, Rue du Midi - Bruxelles-1.

Polytechnique Ch. Béranger - 17, Boulevard de la Sauvenière - Liège.

BRASIL

Ag. Giovanni Grossi - Av. Eduardo Ribeiro, 530 - altos - Manaus-Amazonas.

Companhia Editora Forense - Caixa Postal 269 - Rio de Janeiro.

Livraria Editora Politécnica - Rua do Carmo 38 - 4º and. S/401 - Rio de Janeiro.

Livraria Principal - Rua de Assembléia 87 - 1º and. - Rio de Janeiro.

CANADA

Editorial Temis Ltda. - Calle 13 - Numero - Ottawa.

COLOMBIA

Editorial Temis Ltda - Calle 13 - Numero 6-45 - Bogotá.

CUBA

Editorial Temis - Dott. Antonio Diaz Pairó - Calle K.no 308 altos entre 17 y 19 (Vedado) - La Habana.

DEUTSCHLAND

Eberhard Albert - Kaiser Josephstrasse, 179 - Freiburg i. Br.

Exlibris - Ferdinand Dirichs Weg - Frankfurt/M.
Häntschel Dott. Ludwig - Wenderstrasse, 66 - Göttingen.

Horn Alexander - Spiegelgasse, 9 - (Pariser Hof) - Wiesbaden.

James Christopher Publishing - Zahringest, 3 - Heidelberg.

J.C.B. Mohr (Paul Siebeck) - Wilhelmstr. 18 - Tübingen.

Naacher Peter - Steinweg, 3 - Frankfurt/M.
Santo Vanasia - Streitzeuggasse, 7 - Köln/Rhein.
Scientia Buchhandlung - Postfach, 124 - Aalen in Württemberg.

Trenkle K. G. Gerhard - 8033 Planegg Vor - München.

Zink Karl - Ludwigstrasse neben, 20 - München 34.

ENGLAND

Blackwell's Ltd. - Broad Street - Oxford.

Grant and Cutler Ltd. - 11, Buckingham Street - Adelphi - London W. C. 2.

Heffer & Sons Ltd. - Petty Cury - Cambridge.

Humanitas Books Ltd. - 3-4, Goodwing Court - St. Martinus - London W. C. 2.

Parker & Sons Ltd. - 27, Broad Street - Oxford.

ESPAÑA

Aguilar S. A. De Ediciones - Calle de Juan Bravo, 38 - Madrid.

Anaquel - Conde de Penalver, 36 - Madrid.
Bosch José - Apartado 991 - Barcelona.
Centro importador Libro Italiano - Rambla de Cataluña, 33 - Barcelona 7.

Científica Generala - Preciados, 48 - Madrid.

Editorial de Derecho Financiero - General Mola, 15 - Madrid-1.

Editorial Pueyo - Tetuan, 5 - Madrid.

Le Mos - O' Donnell, 27 - Madrid.

Libreria Santo Vanasia - 1, Victor Hugo - Madrid.

Marcial Pons - Postigo de San Martin, 4 - Madrid.

Martínez Cipriano - Plaza Riego, 1 - Oviedo.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

De Porrúa Hermanos y Cia. - Apartado Postal 7990 - Mexico 1 D.F.

FRANCE

Galgnani - 224, rue de Rivoli - Paris 1er.

Librairie Dunod - 92, rue Bonaparte - Paris VIe.

Librairie Générale de droit et de jurisprudence - 20, rue Soufflot - Paris Ve.

Maison du Livre Italien - 46, rue des Ecoles - Paris Ve.

JAPAN

Italia Shobo Co. Ltd. - No. 23,2 - Chome, Kanda Jimbo - Cho Chiyoda - Ku - Tokyo.

JUGOSLAVIA

Nolit - Terazije 27 - Beograd.

LIBYA

«Impero» di R. Ruben - Sciara Istiklal 113 - Tripoli.

MALTA

Vinci Attilio - 14, Strada Ponente - Valletta.

NEDERLAND

Meulenhoff & C. N. V. - Beulingstraat, 3 - Amsterdam C.

Nijhoff's Martinus - Lange Voorhout 9 - Den Haag.

Swets & Zeitlinger - Keizersgracht 471-487 - Amsterdam C.

OESTERREICH

Gerold & C. - Graben 31 - Wien 1.

Herder & C. - Wien.

Springer Verlag - Mülkerbastei 5 - Wien 1.

PORTUGAL

Atica Limitada - 2, rua Garret - Lisboa.

Buchholz - Av. Da Liberdade 50 - Lisboa.

Cocco Dott. Vincent - Av. Dias Da Silva 46 - Coimbra.

Coimbra Editora - Rua Ferreira Borges 77 - Coimbra.

Machado - Rua das Carmelitas 15 - Porto.

SCHWEIZ - SUISSE - SVIZZERA

«Il libro italiano» - Buchhandlung zum Elsasser

A.G. - Limmatquai 18 - Zürich.

Melisa - Via Vegezzi, 4 - Libr. - Lugano.

TURKIYE

Tarkan Kitabevi - P. K. 82 - Ankara.

UNITED STATES OF AMERICA

Phiebig Albert J. - P. O. Box 352 - White Plains - New York, N. Y.

Rothman Fred B. & Co. - Booksellers - 57 Leunning Street - South Hackensack, New Jersey.

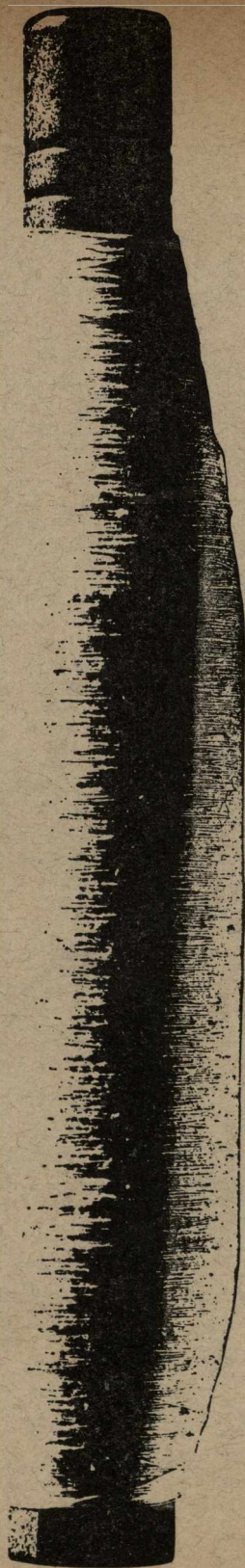
Stechert Hafner Inc. - 31 East 10th Street - New York, N. Y.

URUGUAY

Libreria Italiana Torquato Gobbi - Soriano 1253 - Montevideo.

VENEZUELA

Mondadori S. A. - Avenida Francisco De Miranda - Edificio «Sorocaima» Chacao Caracas.



Una grande azienda
è tale
quando si preoccupa,
non solo
di produrre e vendere,
ma di
contribuire
al diffondersi
del benessere
e all'evolversi
del gusto.
La modernissima
attrezzatura produttiva,
lo sforzo
di fare della
propria
organizzazione
di vendita
un sempre
più soddisfacente
servizio
per i consumatori,
lo studio attento
delle tendenze
del mercato e della moda,
la lunga tradizione
di efficienza
e di sensibilità
ai problemi sociali,
la costante ricerca
di nuovi
e razionali strumenti
per attuare
la collaborazione
con i lavoratori
e il colloquio
col pubblico:
questo spirito
e questo impegno
hanno fatto della Bassetti
un'impresa
all'avanguardia
nel settore tessile.

bassetti